

D I E A B S A T Z F I N A N Z I E R U N G

Zur Problematik der absatzfördernden Kreditgewährung
besonders im Hinblick auf ihre Träger

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde einer
Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität
zu Freiburg im Breisgau

vorgelegt von
Diplom-Kaufmann Richard Hermle
aus Gosheim/Wttbg.

1957



Dekan : Prof. Dr. Th. Württenberger

Referent : Prof. Dr. M. Lohmann

Korreferent : Prof. Dr. H. Müller

Inhaltsangabe

	Seite
Einleitung	1
1. Begriff und Wesen der Absatzfinanzierung . . .	1
2. Die allgemeinen Bestimmungsgründe der Absatz- finanzierung	9
a) Der Wettbewerb	9
b) Die Art der Ware	13

I. ABSCHNITT

Die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung in der I n d u s t r i e

1. Die Absatzorganisation	17
2. Die Schwankungen des Kapitalbedarfs	23
a) Die Saisonschwankungen	23
b) Die Konjunkturschwankungen	30
3. Die branchenbedingten Ursachen der Lieferanten- kredite	34
4. Die Bedeutung der Betriebs- und Kostenstruktur für die Absatzfinanzierung	39

II. ABSCHNITT

Die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung im G r o ß h a n d e l

1. Die Absatzwege des Großhandels	43
2. Die Kredit- und Lagerfunktion des Großhandels .	47
3. Der Einfluß der Saisonschwankungen auf die Kre- dit- und Lagerfunktion des Großhandels	51



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41545305_0007

4. Umfang und Ursachen der vom Großhandel an seine Abnehmer gegebenen Kredite	56
5. Die Kapitalstruktur der Handelsbetriebe und ihre Auswirkungen auf die Absatzfinanzierung .	65
6. Die Zahlungsbedingungen in den Großhandelsunternehmungen	70

III. ABSCHNITT

Die Absatzfinanzierung in der Sphäre des Einzelhandels

1. Einleitung	75
2. Arten und Organisationsformen der Konsumentenkredite	77
a) Die Arten der freien Konsumentenkredite . .	77
aa) Das Anschreibenlassen	77
bb) Der offene Buchkredit	81
b) Der Teilzahlungskredit	83
aa) Wesen und Entwicklung	83
bb) Die Finanzierung der Teilzahlungskredite	86
aaa) Finanzierung durch den Verkäufer selbst	86
bbb) Finanzierung durch Teilzahlungsbanken	88
c) Die heutigen Systeme der bankmäßigen Teilzahlungsfinanzierung	89
aa) Allgemeines	89
bb) Das Anweisungs- oder Schecksystem . . .	90
cc) Das Einzelfinanzierungssystem	91
dd) Die Listenfinanzierung	93
ee) Das Kaufkreditsystem der Sparkassen . .	94
d) Die Finanzierung der Teilzahlungsbanken . .	95

	Seite
3. Die Struktur der Konsumkredite	100
4. Die Auswirkungen der Konsumfinanzierung auf Industrie und Handel	106
5. Zur volkswirtschaftlichen Problematik der Kon- sumfinanzierung	112
Schlußbetrachtung	118

E i n l e i t u n g

1. Begriff und Wesen der Absatzfinanzierung

Der Gebrauch des Begriffes Absatzfinanzierung war in den letzten drei Jahrzehnten - ebenso wie die allgemeine Entwicklung dieser Finanzierungsart - starken Veränderungen unterworfen. Es ist deshalb notwendig, den Begriff so zu klären und anzuwenden, daß er der heutigen Erscheinungsform des wirtschaftlichen Geschehens entspricht. In der Wirtschaftswissenschaft ist es jedoch auf Grund der stets vielfältigen Erscheinungen der wirtschaftlichen Vorgänge im einzelnen nicht immer möglich, zu ganz klaren Begriffen ohne Überschneidungen und Unklarheiten zu kommen. Das trifft in besonderem Maße auf den Begriff der Absatzfinanzierung zu.

Zunächst können wir feststellen, daß die Absatzfinanzierung eine Sonderart der Finanzierung schlechthin darstellt. Der Inhalt des Begriffes Absatzfinanzierung muß demnach gemeinsame Merkmale mit dem allgemeinen Begriff der Finanzierung aufweisen und muß somit aus letzterem abgeleitet werden können. Bei einem solchen Versuch stoßen wir jedoch auf Schwierigkeiten, da in der einschlägigen Literatur die Definition des Begriffes Finanzierung verschieden weit gefaßt wird. Im einzelnen verwenden die Autoren den allgemeinen Begriff der Finanzierung zum Teil nur für solche Vorgänge der Kapitalbeschaffung, die auf effektenkapitalistischer Grundlage oder auf langfristiger Kreditgewährung beruhen. Schmalenbach¹⁾ stellt z.B. seine "Finanzierungen" vorwiegend auf die Kapitalbeschaffung ab, die sich in die Effektenform kleidet. Liefmann²⁾ geht einen Schritt weiter und will unter Finanzie-

1) Schmalenbach schließt die kurzfristige Kapitalbeschaffung ausdrücklich aus: "Ich begnüge mich damit, die Finanzierungen als einen Unterabschnitt der betrieblichen Kapitalwirtschaft zu bezeichnen, und zwar als den Teil der betrieblichen Kapitalwirtschaft, der die aus dem Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes herausstellenden finanztechnischen Geschäfte umfaßt." In: "Finanzierungen", 5. Auflage, Leipzig 1932, S.2.

2) Liefmann, R.: "Beteiligung- und Finanzierungsgesellschaften", Jena 1931, S.100.

rung die "Beschaffung von Geld" verstehen, um damit stehendes Kapital, Betriebseinrichtungen und sonstiges Betriebsvermögen zu schaffen. Andere Autoren fassen den Finanzierungsbegriff sehr weit und schließen dabei jede Kapitalbeschaffung, einerlei in welcher Form, für welche Dauer und für welchen Zweck sie erfolgt, mit ein¹⁾. Wir halten einschränkende Definitionen nicht für gerechtfertigt, da sie zwangsläufig zu einem Ausschluß von bestimmten Geldbeschaffungsmöglichkeiten führen müßten. So würde die oben erwähnte enge Fassung des Begriffes jegliche Kapitaldisposition zur Durchführung von Geschäften, wie sie im gesamten Bereich des Handels vorkommen, ausschließen, obgleich die Kapitalbedürfnisse des Handels doch nicht weniger wichtig sind als die der Industrie.

Wir schließen uns daher jenen Autoren an, die in den Finanzierungsbegriff alle Kapitaldispositionen und Kapitaloperationen der Betriebe, gleich welcher Branche oder welcher Größe, mit einbeziehen.

Diese weite Fassung des Begriffes der Finanzierung schließt dann auch die Absatzfinanzierung mit ein. Das wird ohne weiteres klar, wenn wir den allgemeinen Begriff der Finanzierung in die beiden speziellen Begriffe der aktiven und passiven Finanzierung zerlegen²⁾. Eine passive Finanzierung liegt grundsätzlich dann vor, wenn eine Unternehmung Kapital aufnimmt; eine aktive Finanzierung, wenn sie Kapital zur Verfügung stellt. Die zahlenmäßig bedeutendste Art der aktiven Finanzierung ist in allen Gewerbebetrieben zweifellos die Gewährung von Warenkrediten im Rahmen der Absatztätigkeit, wobei der rein finanzielle Charakter nicht in jedem Falle klar in Erscheinung zu treten braucht. Entscheidend ist, daß mit dem Verkauf der Ware ein Kreditgeschäft verbunden ist.

In groben Zügen haben wir damit das Wesen der Absatzfinanzierung schon charakterisiert. Der Absatz von Gütern muß also

1) Rösle, K.: "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", München 1948, S.64.

2) Kalveram, W.: "Finanzierungen", in: "Die Handelshochschule", Band I, Kapitel VIII, S.1267.

immer dann finanziert werden, wenn die Gegenleistung ganz oder teilweise eine bestimmte Zeit nach deren Übertragung erfolgt oder gefordert wird. Damit ist aber noch nichts über die Motive der Absatzfinanzierung ausgesagt, die für die Art und Höhe der Absatzfinanzierung entscheidend sein können.

Grundsätzlich darf die Absatzfinanzierung nicht ausschließlich als ein Mittel der aktiven Vertriebspolitik betrachtet werden. Häufig ist die Höhe der an die Abnehmer gegebenen Kredite nämlich einfach branchenüblich oder die Folge einer bestimmten gesamtwirtschaftlichen Situation, in der, wie z.B. in Zeiten scharfer Angebotskonkurrenz, die Einräumung entsprechender Zahlungsziele eine unbedingte Voraussetzung für die Erzielung eines für die Aufrechterhaltung der Produktion erforderlichen Absatzes sein kann. Freilich ist die Kreditgewährung auch in diesem Falle ein Mittel des Wettbewerbes zwischen den einzelnen Unternehmungen; eine Beeinflussung des Absatzes *a l l e i n* liegt damit aber nicht vor. Von einer aktiven Vertriebsförderung könnte man aber doch nur dann sprechen, wenn Warenkredite größeren Umfanges in derartiger Absicht zur Verfügung gestellt würden. Da mit dem Wettbewerbsbegriff im allgemeinen kein statischer Zustand gekennzeichnet wird, kann die Absatzfinanzierung nur dann ein Mittel der aktiven Vertriebspolitik sein, wenn die von einer Unternehmung eingeräumten Lieferantenkredite über das branchenübliche Maß hinausgehen¹⁾ und dadurch ein direkter Einfluß auf den erzielbaren Umsatz angestrebt wird. Der Tatbestand eines Preiswettbewerbes setzt gleichfalls voraus, daß ein Unternehmer seine Ware auf dem Markte billiger verkauft als die übrigen Anbieter und er durch die Preisstellung eine mengenmäßige Beeinflussung des Absatzes erwartet. Dementsprechend stellt die Absatzfinanzierung nur in solchen Fällen ein Mittel der nichtpreismäßigen Konkurrenz dar, in denen die Höhe der Warenkredite über derjenigen der Masse der übrigen Unternehmungen einer Branche liegt.

1) Vgl. hierzu Lohmann, M.: "Einführung in die Betriebswirtschaftslehre", 2.Auflage. Tübingen 1955, S.122.

Wir können nun zusammenfassen und sagen, daß man unter Absatzfinanzierung jene Kreditgewährung versteht, die zur Erzielung des angestrebten Warenabsatzes notwendig ist.

Nun kommt der absatzbedingten Kreditgewährung aber auch nicht in allen Bereichen der Wirtschaft die gleiche Bedeutung als Mittel der aktiven Vertriebspolitik zu. Besonders wirksam ist diese Art der Absatzbeeinflussung bei einem eventuellen Verkauf an die Endverbraucher, deren Bedarf gleichermaßen von der jeweiligen Struktur der Bedürfnisse wie von der Ausstattung mit Kaufkraft abhängig ist. Die Einräumung eines Zahlungsaufschubes kommt aber, zumindest für den Augenblick, einer Erhöhung der Kaufkraft gleich, die es dem Verbraucher gestattet, ein Wirtschaftsgut schon einige Zeit vor Aufbringung der hierzu erforderlichen Mittel zu erwerben. Die Annahme derartiger Kreditangebote auf Seiten der Verbraucher kann die Kaufneigung und die Kaufkraft der Nachfragenden im selben Maße steigern, der Umsatz der Unternehmungen sich entsprechend erhöhen.

Welche Möglichkeiten bestehen nun in dieser Hinsicht für Unternehmungen, die ihre Erzeugnisse vorwiegend an Gewerbetreibende absetzen? Hier ist vor allem zwischen Unternehmungen des Handels und der Industrie zu unterscheiden. Die verarbeitenden Betriebe der Industrie z.B. haben im Rahmen der auf ihrer Seite gegebenen Produktions- und Absatzmöglichkeiten einen ganz bestimmten Mengenbedarf an Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren, der vorwiegend vom jeweiligen konjunkturellen Beschäftigungsgrad abhängig ist. Entsprechend einer derartigen branchen- und gesamtwirtschaftlichen Konstellation kaufen dann die Unternehmer der Industrie Ware in einer für die Produktion und den Umsatz erforderlichen Höhe ein, aber auch nicht mehr. Zahlungserleichterungen würden hier deshalb keinen nennenswerten Einfluß auf Zeitpunkt und Umfang der Käufe haben. Die absatzbedingte Kreditgewährung scheidet daher in diesem Bereich der Wirtschaft als Mittel des Wettbewerbes und auch als Mittel der den Umsatz beeinflussenden Betriebspolitik fast völlig aus.

Eine relativ große Wirkung hat die Einräumung von Warenkre-

diten hingegen bei einem eventuellen Absatz von Fertigwaren an den Handel¹⁾.

Obgleich sich die Handelsbetriebe bei ihren Einkäufen noch weitgehend nach den jeweiligen Absatzmöglichkeiten richten, wirkt sich die Gewährung von Zahlungszielen hier doch schon erheblich auf die Beschaffungspolitik der einzelnen Unternehmungen aus. Das trifft insbesondere für den Einzelhandel zu, der durch die Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten in die Lage versetzt wird, ein umfangreiches Lager zu halten und damit ein breiteres Sortiment an Waren zum Angebot bereitzulegen. Da die Ware im gesamten Bereich des Handels in der Zeit zwischen Einkauf und Verkauf normalerweise keiner Verarbeitung unterliegt, die einen zusätzlichen Kapitalbedarf erfordert, kann die Höhe der Einkäufe durch die von Seiten der Lieferanten eingeräumten Warenkredite im Einzelfall u.U. beträchtlich gesteigert werden. Ferner kommt hinzu, daß die Handelsbetriebe in wirtschaftlich normalen Zeiten ihr Hauptaugenmerk auf die Absatzfunktionen richten, wodurch die Bereitschaft zur Entgegennahme von Krediten, die die Beschaffung erleichtern, stets relativ groß ist. Dieser Umstand wird noch gefördert durch die Tatsache, daß sich der Lieferantenkredit organischer in den Umsatzprozeß einpaßt als alle übrigen Kreditarten. Auch die zwischen den einzelnen Lieferanten herrschende Angebotskonkurrenz kann hier ebenfalls Ursache der Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten sein.

Die unterschiedliche Bedeutung der Absatzfinanzierung in den einzelnen Sektoren der Wirtschaft muß auch noch von anderen Gesichtspunkten aus betrachtet werden: Der Absatz, d.h. die organisierte Bereitstellung der Waren auf dem Markt, ist in fast allen Branchen nicht die alleinige Aufgabe der Industrie, des Großhandels oder des Einzelhandels, sondern erfolgt in der Regel durch ein entsprechendes Zusammenwirken dieser drei Umsatzträger, wobei die Übernahme von Absatzfunktionen schwerpunktmäßig auf Seiten des Handels liegt. Da die Ausübung von

1) Über die Bedeutung der Art der Ware im Rahmen der Absatzfinanzierung vergleiche den entsprechenden Abschnitt auf Seite 13 ff

Vertriebsfunktionen im allgemeinen Kreditfunktionen stets miteinschließt, ist der für die Einräumung von Warenkrediten erforderliche Kapitalbedarf zunächst vom Umfang der jeweiligen Handelsleistungen abhängig. Die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung können deshalb am besten ermittelt werden, wenn alle damit verbundenen Funktionen in ihren Zusammenhängen mit den übrigen Vertriebsfunktionen gesehen werden.

Die Bereitschaft zur Übernahme von Absatz- und Kreditfunktionen ist jedoch in den einzelnen Bereichen der Wirtschaft grundsätzlich verschieden. Die entscheidende Rolle spielt dabei die Kapitale Ausstattung und die Kapitalverwendung. Die Produktionsbetriebe wenden die ihnen zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel ihrer ökonomischen Bestimmung gemäß vorwiegend für die Güterherstellung verwenden, während das Kapital der Handelsbetriebe in erster Linie ein Mittel der Marktpolitik darstellt, sei es, daß damit die Beschaffung oder der Absatz finanziert wird. Aus diesem Grunde werden wir die einzelnen Umsatsträger als Ausgangspunkt für die Gliederung dieser Arbeit nehmen und die Bedeutung der Absatzfinanzierung auf den einzelnen Stufen des Absatzes getrennt untersuchen. Dabei muß nochmals darauf hingewiesen werden, daß die Einräumung von Warenkrediten im Rahmen der jeweiligen wirtschaftlichen Gegebenheiten einer Unternehmung oder einer Branche eine unbedingte Notwendigkeit sein kann, und daß es sich, wenn die Kredite über das notwendige Maß hinausgehen, um eine rein absatzpolitische Maßnahme der einzelnen Unternehmungen handelt. Die Klarstellung dieses Unterschiedes ist wesentlich für die Beurteilung von Absatzkrediten sowohl für die Unternehmung als auch für die gesamte Wirtschaft.

Damit haben wir das Wesen der Absatzfinanzierung umfassend gekennzeichnet. In der Literatur wird der Begriff jedoch zum Teil im engeren Sinn gebraucht und in Gegensatz zur Konsumfinanzierung gestellt. Bis zu Beginn der 30er Jahre wurde praktisch auch zwischen diesen beiden Begriffen fast gar kein Unterschied gemacht. Vor allem im betriebswirtschaftlichen Schrifttum waren es lediglich kleine Nuancen der Unterscheidung, und zwar wurden beide Bezeichnungen fast ausschließlich

für die Gewährung von Verkaufskrediten an den Endkonsumenten gebraucht. In welchem Falle dann eine Absatz- oder Konsumfinanzierung vorliegt, würde davon abhängen, ob der Verkäufer oder ein Finanzierungsinstitut (Teilzahlungsbank) als Kreditgeber auftritt. Im Falle einer Absatzfinanzierung würde dann der Verkäufer seinem Kunden den Kredit einräumen, während bei der Konsumfinanzierung ein Kreditinstitut den Kredit direkt dem Kunden gewährt.

Aber auch diese Unterscheidung wurde nicht einheitlich vorgenommen. So will z.B. Hallstein¹⁾ unter Konsumfinanzierung jede Kreditgewährung zum Zwecke des Verkaufs verstehen. Für ihn hätte es also gar keine Bedeutung, wer als Kreditgeber auftritt. Plesse²⁾ wiederum möchte die Unterscheidung von dem Gesichtspunkt der Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden abhängig machen. Diese wenigen Beispiele zeigen, daß die Begriffsbestimmungen hinsichtlich der beiden Finanzierungsarten durchaus nicht eindeutig sind. Unseres Erachtens können sie auch gar nicht befriedigen, weil in der praktischen Erscheinung die Grenzen zwischen diesen beiden Finanzierungsarten nicht genau festliegen. In vielen Fällen treten nämlich alle am Verkauf Beteiligten in enge Beziehung zueinander, dergestalt, daß zwischen Käufer und Verkäufer ein Kreditvertrag abgeschlossen wird, die Finanzierung des Kreditkaufs und das Inkasso der anfallenden Raten aber dem angeschlossenen Geldinstitut obliegt.

Um zu einer wirklich brauchbaren Grundlage der Begriffsunterscheidung zu kommen, ist es notwendig, daß wir neben der allgemeinen Entwicklung der Begriffe vor allem auf den von uns bereits eingehend diskutierten Zweck und auf die organisatorische Ausgestaltung der mit dem Absatz verbundenen Kreditgewährung hinzielen. Von Seiten des Kreditgebers aus, also vom Betrieb aus gesehen, bestehen keine Unterschiede hinsichtlich des Zwecks der zu gewährenden Kredite; denn sowohl der Indu-

1) Hallstein, H.: "Finanzierungs- und Risikoprobleme beim Absatz auf Teilzahlung." Diss. Frankfurt 1928, S.7.

2) Plesse, G.: "Die Finanzierung des Einzelhandels." Berlin 1937, S.11.

striebetrieb, der an den Großhändler seine Ware liefert, als auch der Detailhändler, der an den Endkonsumenten verkauft, sieht, wie bereits betont, in der Kreditgewährung zunächst ein Mittel der Absatzsicherung und der Erzielung der geplanten Umsatzhöhe. Beide Finanzierungsarten haben also dasselbe Ziel, nämlich Steigerung des Absatzes durch Stärkung der Kaufkraft des Abnehmers. Ob wir dann besser von einer Konsum- oder von einer Absatzfinanzierung sprechen, hängt lediglich vom Standpunkt ab, von dem aus wir den Finanzierungsvorgang betrachten. Wir schließen uns deshalb der Ansicht Thuns¹⁾ an, der die Absatz- und Konsumfinanzierung in ihrer obigen Auslegung als spezielle Begriffe²⁾ auffaßt und diese dann dem allgemeinen Begriff Absatzfinanzierung unterstellt.

Damit ist die Absatzfinanzierung wiederum sehr umfassend gekennzeichnet. Das ist aber vollkommen berechtigt, wenn wir diese Finanzierungsart nach dem oben dargelegten Wesen beurteilen. Da diese Betrachtungen in erster Linie von der Seite der Hersteller und des Handels aus angestellt werden sollen, ist es schon aus diesem Grunde gerechtfertigt, ohne Vorbehalt die alleinige Bezeichnung Absatzfinanzierung beizubehalten.

Die Kreditarten, die im Rahmen der Absatzfinanzierung Anwendung finden, sind im wesentlichen auf den Lieferanten- und den Kundenkredit beschränkt. In beiden Fällen besteht die Kreditgewährung in der dem Käufer gewährten Stundung. Aus diesem Grunde wird die Überlassung von Absatzkrediten in jedem Betrieb zu einer schwierigen finanziellen Aufgabe. Die Schwierigkeit besteht nicht nur in der Beschaffung der dazu notwendigen Kapitalien, sondern auch in ihrer fristgerechten und größtmäßigen Anpassung an den Umsatzrhythmus. Während die Finanzierung des Anlagevermögens auf lange Sicht zu erfolgen hat, muß der für den Umsatzprozeß und für die damit verbundene Kreditgewährung notwendige Kapitalbedarf den vom Markte her verursachten Schwankungen stets neu angepaßt werden.

1) Thuns, W.: "Die Automobilabsatzfinanzierung in Deutschland", Königsberg 1933, Diss. S.5.

2) Gemeint ist hier die Finanzierung des Absatzes an den Konsumenten.

Durch die Konjunktur- und Saisonschwankungen hat jeder Betrieb Perioden erhöhten und verminderten Kapitalbedarfs, welche durch Aufnahme und Gewährung von Krediten ausgeglichen werden. Eine sehr bedeutsame Rolle im Zuge des Ausgleichs dieser Veränderungen spielt der Warenkredit. Die Absatzfinanzierung muß deshalb vornehmlich im Hinblick auf die Dynamik des Wirtschaftsgeschehens gesehen werden¹⁾. In ihr werden in erster Linie auch deren Bestimmungsgründe zu suchen sein.

2. Die allgemeinen Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung

a) Der Wettbewerb

Jede Unternehmung, die nicht über genügend Kapital verfügt, um die auf sie entfallende Umschlagszeit zu überbrücken, ist auf die Inanspruchnahme von Kredit angewiesen. Die Deckung eines derartigen Kreditbedarfs kann entweder auf dem allgemeinen Geld- und Kapitalmarkt oder durch Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten erfolgen. Das in letzterem Falle gewährte oder aufgenommene Kapital besteht also nicht in Geldform, sondern in der Übertragung von Gütern an den Abnehmer. "Indem der Käufer den Kaufpreis für die Ware schuldig bleibt, leiht der Lieferant von seinem Kapital aus, das ihm zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurückfließt."²⁾ Der Lieferantenkredit ist also im Gegensatz zum Geldkredit eine Begleiterscheinung des Güterumsatzes.

Welches sind nun die ökonomischen Ursachen des Lieferantenkredits? Die ursprüngliche Form des Warenverkehrs, der Tausch, war noch nicht mit einer Kreditgewährung verbunden; Leistung und Gegenleistung erfolgten dabei noch gleichzeitig. Mit fortschreitender Arbeitsteilung und vor allem mit dem Aufkom-

1) Vgl. hierzu Gutenberg, E.: "Die Kreditquellen der Finanzierung", aus Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 4. Jahrgang 1927, S. 683 ff.

2) Prion, W.: "Zur Lehre vom Kredit", in Z.f.B. 1. Jahrgang 1924, S. 139.

men der Industrialisierung war der Warenumsatz in steigendem Maße von Kreditgeschäften begleitet. Die durch den Güterverkehr miteinander in Beziehung tretenden Betriebe waren immer mehr gezwungen, Inkongruenzen des Kapitalbesitzes durch Übertragung von Vermögen seitens der kreditierenden Wirtschaft zur Nutzung in jene der kreditnehmenden Wirtschaft, also durch Warenkredit auszugleichen¹⁾.

Wie an anderer Stelle bereits hervorgehoben, erstreckt sich der zwischen den Unternehmungen herrschende Wettbewerb heute nicht mehr ausschließlich auf die reine Leistungskonkurrenz, wie sie in der Preisstellung zum Ausdruck kommt, sondern wird in zunehmendem Maße mit suggestiven oder sonstigen Mitteln der Beeinflussung der Abnehmer ausgetragen. Eine besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang eben der Einräumung von Zahlungserleichterungen auf den einzelnen Stufen des Absatzes zu. Die verbundene Wirkung der Kreditgewährung besteht dabei im wesentlichen darin, daß dem bedarfsgestaltenden Faktor Bedürfnis durch Ausschaltung des absatzhemmenden Momentes der mangelnden Kaufkraft im Zeitpunkt des Kaufabschlusses ein größerer Spielraum verschafft wird²⁾.

Die Wirksamkeit und Intensität dieser Absatzbeeinflussung ist jedoch wie jede Art des Wettbewerbes vom Konjunkturverlauf abhängig. In Zeiten relativen Warenmangels z.B. bedarf der Absatz keiner besonderen Förderung; die Gewährung umfangreicher Warenkredite wird in solchen Perioden deshalb nicht notwendig sein, weil die Umsatzträger infolge der allgemeinen Geldflüssigkeit nicht mehr auf die Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten angewiesen sind³⁾. "Schlechtes Geld macht

1) Oberparleiter, K.: "Die Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels", Wien 1930, S.55.

2) Bringmann, G.: "Der Lieferantenkredit als Mittel der Absatzpolitik in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung." Diss. Wien 1935, S.78.

3) Einschlägige Untersuchungen aus der Zeit des letzten Krieges bestätigen diese Annahme. Als Beispiel sei hier der Lederwarenhandel erwähnt, bei dem die Höhe der Lieferanten-schulden im Jahre 1942 nur noch ca. 50-35% von denen des Jahres 1938 ausmachten. Dabei war dieser Rückgang nicht vorwiegend auf eine Schrumpfung des Umsatzes zurückzuführen, denn während der oben genannten Zeit sind im Leder-

gute Zahler. gutes Geld macht schlechte Zahler. Knappes Geld macht die Ware wohlfeil, wohlfeiles Geld macht die Ware knapp. Solche Reflexe in den Märkten führen zu Reflexionen in den Köpfen und zu Flexionen in den Konten. Knappes Geld läßt neue Gläubiger und Schuldner entstehen, bringt alte Gläubiger und Schuldner enger zusammen, verdichtet ihre Beziehungen, vermehrt die Zahl ihrer Konten, erhöht die Summen der Kreditumsätze. Wohlfeiles Geld bringt die Gläubiger und Schuldner auseinander, lockert ihre Beziehungen, vermindert die Zahl ihrer Konten, senkt die Summe der Kreditumsätze."¹⁾

Die Auswirkungen derartiger Geldwertverschlechterungen auf den Kreditverkehr haben wir in Deutschland zur Genüge kennengelernt. In der deutschen Eisenwarenwirtschaft wurde während des letzten Krieges sogar die groteske Erfahrung gemacht, daß Fabrikanten ihre Abnehmer um eine nicht allzu schnelle Bezahlung ihrer Lieferschulden baten²⁾. Dabei war allerdings der Gedanke maßgebend, daß sie den Bezahlern höhere Skonti hätten einräumen müssen, als sie bei Deponierung der eingehenden Erlöse auf den Banken als Zinsen hätten erhalten können³⁾. Für das Verhalten der Lieferanten war damals wohl auch der Umstand bestimmend, daß eine sofortige Wiederverwendung der Geldmittel für den Einkauf nur in begrenztem Umfang möglich gewesen wäre.

In Zeiten normaler wirtschaftlicher Verhältnisse dagegen wird eine Beschaffungs- und Absatzpolitik betrieben, die auf ein Ertragsmaximum hinführt, wobei der Anbieter auch jenen Bedarf zu mobilisieren versucht, der den Gegenwert für die gelieferte Ware erst nach Ablauf einer kürzeren oder längeren Frist zu zahlen in der Lage ist. Daraus ergibt sich die positive Wirkung der Kreditgewährung auf die zu erzielende Ab-

.. handel die Umsätze von 100% im Jahre 1938 nur auf 92% im Jahre 1942 zurückgegangen. Die hier angeführten Zahlen sind dem Bande von Tiburtius, J.: "Lage und Leistungen des deutschen Handels", Berlin/München 1949, S.74 entnommen.

1) Linhardt, H.: "Die Kreditkontrolle". Essen 1954, S.168.

2) Tiburtius, a.a.O., S.75.

3) Ebenda.

satzmenge: denn tatsächlich kaufen viele Händler nicht da, wo die Ware am besten und billigsten zu haben ist, sondern dort, wo man ihnen in der Kreditgewährung am weitesten entgegenkommt¹⁾. Praktisch handelt es sich bei der Absatzfinanzierung also um ein zusätzliches Mittel des Wettbewerbes der Anbieter untereinander. Für den Verkäufer kommt nämlich die Einräumung einer Kreditfrist einer Steigerung seiner Leistung gleich, denn er überläßt dem Abnehmer sein Vermögen zur Nutzung und übernimmt dadurch ein Dubiosenrisiko, ein Geldwertisiko, ferner Mehrkosten infolge der damit verbundenen Verwaltungstätigkeit; schließlich erleidet er einen Zinsentgang und unter Umständen eine Schmälerung des Gewinnes, da das ausgeliehene Kapital für die Produktion nicht zur Verfügung steht²⁾.

Die Unternehmer werden jedoch nicht in jedem Falle diesen Kalkulationsposten als Mittel der Absatzpolitik benutzen³⁾, denn noch wichtiger als die Entwicklung der Kostenkurve ist die

1) Schär, J.: "Handelsbetriebslehre", 3. Auflage, Leipzig 1923, S.453.

2) Oberparleiter, a.a.O., S.57.

3) Vergl. dazu Beste, Th.: "Wann ist ein Warenkredit leichtfertig gewährt?" in: ZfbF. 37. Jahrgg. 1943, S.21. Beste weist darauf hin, daß die Kreditgewährung besonders dann als Mittel im Kampf um die Abnehmer angewandt wird, wenn die Spanne zwischen Kosten und Erlösen sehr gering und deshalb die Preiskonkurrenz sich sehr schnell in einer Verschlechterung der Gewinnlage auswirken müßte. Da scharfer Wettbewerb und niedrige Gewinnspanne an sich ein Zeichen zumindest relativer Stabilität der Wirtschaftslage sind, wird ein Konkurrenzkampf mit Preisen, die einen vollen Kostenersatz nicht gewährleisten, deshalb nicht geführt werden können, weil eine spätere Erhöhung der Preise auf die Absatzlage sehr verhängnisvolle Folgen haben müßte. Beste weist ferner darauf hin, daß bei niedrigen Bruttogewinnaufschlägen der Kredit nur dann als Mittel des Konkurrenzkampfes eingesetzt werden sollte, wenn eine gute Eigenkapitalbasis vorhanden ist. Eine Finanzierung des Absatzes mit fremden Mitteln würde bei schlechter Gewinnlage meistens nicht möglich sein. Sucht der Lieferant den Wettbewerb durch Kreditgewährung aus eigenen Mitteln zu bestehen, dann schont er seinen Gewinn. Über je mehr Eigenkapital er verfügt, desto mehr wird er geneigt sein, den Kredit zu diesem Zweck einzusetzen.

jeweilige finanzielle Lage für den Umfang eventuell einzuräumender Kredite. Auch wenn die Kreditgewährung nicht allzu stark ausgedehnt wird, so ist damit doch stets eine Gefährdung der finanziellen Sicherheit verbunden, die sich für die Unternehmung u.U. verhängnisvoller auszuwirken vermag als ein vorübergehender Verkauf der Waren unter den Selbstkosten. Aus diesem Grunde haben kapitalstarke Betriebe aber die Möglichkeit, durch verstärkte Kreditgewährung Absatzsteigerungen zu erzielen, als produktionstechnisch gleich leistungsfähige Unternehmungen mit schlechterer Kapitalausstattung, was sich insbesondere bei einem Wettbewerb zwischen Großbetrieben einerseits und Klein- und Mittelbetrieben andererseits zu Ungunsten der Letzteren auswirken muß, da diese naturgemäß nicht dieselben Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung haben.

b) Die Art der Ware

Einen erheblichen Einfluß auf die Absatzfinanzierung hat die Art der Ware, die zum Verkauf angeboten wird und der Grad der Intensität, mit der sie vom Abnehmer gewährt wird. Die Intensität eines Bedürfnisses bedingt die Dringlichkeit und damit die Elastizität der Nachfrage nach Gütern, die zur Befriedigung des betreffenden Bedürfnisses benötigt werden. Aus diesem Grunde stehen die Güter des lebensnotwendigen Bedarfs wie Lebensmittel, Brennmaterial usw. in der Skala der Dringlichkeit der Bedürfnisse vor denjenigen des aufschiebbaren Bedarfs. Die Anschaffung lebensnotwendiger Güter duldet also in der Regel keinen Aufschub, die Nachfrage ist somit unelastisch. Umgekehrt kann der Bedarf von Gütern des gehobenen Bedarfs mehr oder weniger lange hinausgeschoben werden, was eine elastische Nachfrage zur Folge hat. Dieser Umstand hat keine geringe Bedeutung für die Notwendigkeit der Gewährung von Warenkrediten. Steht sich beispielsweise ein Unternehmer einem unelastischen Bedarf gegenüber, bietet er also lebensnotwendige Güter an, so wird er eventuell ganz auf die Einräumung von Krediten verzichten können.

Anders jedoch beim Verkauf von Gütern des elastischen Bedarfs. Die Möglichkeit der Verbraucher, die Nachfrage nach solchen

Gütern mehr oder weniger lange hinauszuschieben, hat eine sehr starke Abhängigkeit des Wareneigners von den Gebrauchsgewohnheiten der Abnehmer zur Folge. Der Anbieter wird deshalb versuchen, die Nachfrage durch Einräumung von Warenkrediten in seinem Sinn zu beeinflussen. Die Kreditzusagen werden umso größer sein, je mehr der Luxuscharakter des anzubietenden Gutes in Erscheinung tritt. Schon aus Erwägung rein wirtschaftlicher Art werden beim Verkauf von *M o d e g ü - t e r n* Zahlungserleichterungen einzuräumen sein. Polak¹⁾ weist in diesem Zusammenhang besonders auf die relativ geringe Verkäuflichkeit spezieller Güter hin. Seiner Ansicht nach ist "die Gefahr der Unverkäuflichkeit in dem Maße größer, wie die Güter spezieller sind in Form, Qualität und Eigenschaften. Je mehr ein Gut bearbeitet ist, umso geringer wird die Zahl seiner Verwendungsmöglichkeiten". Der Rohstoffhändler z.B. braucht daher nicht so sehr um die Absatzmöglichkeit seiner Waren zu bangen; einmal weil die Produktion oder der Abbau von Rohstoffen mit einem abnehmenden Mehrertrag verbunden ist und andererseits die Weiterverwendung für die nachfolgenden Stufen der Produktion alle Möglichkeiten der wirtschaftlichen Ausnutzung mit einschließt. Hinsichtlich der Notwendigkeit der Gewährung von Lieferantenkrediten ist also der Vertrieb von industriellen Grund- und Rohstoffen ähnlichen Bedingungen unterworfen, wie derjenige der lebensnotwendigen Güter. Anders jedoch die speziellen industriellen Fertiggüter. Ihr Absatz verlangt meist eine längere Lagerung sowohl beim Produzenten als auch beim Händler, weil sich der Abnehmer aus saisonalen, konjunkturellen oder sonstigen Gründen nicht sofort zum Kauf entschließt. Während dieser Zeit der Lagerung ist die betreffende Ware dem Mode- und Geschmackswandel unterworfen, wodurch sie erheblich an Marktwert einbüßen kann. Ein solches Risiko wird der Händler nur dann zu tragen bereit sein, wenn ihm der Lieferant bei der Anschaffung der Waren durch weitgehende Zahlungserleichterungen entgegenkommt.

Von Bedeutung für die Gewährung von Lieferantenkrediten ist ferner die Werthöhe der herzustellenden oder zu handelnden

1) Polak, E.J.: "Grundzüge der Finanzierung". Berlin 1926, S.83.

Güter. Die Anschaffung von Waren mit höherem ökonomischen Wert und mit langer Lebensdauer wird schon deswegen meistens mit der Kreditgewährung verbunden sein, weil die einzelnen Verbrauchsperioden mit verhältnismäßig kleinen Tilgungsquoten belastet sind¹⁾. Wenn der Konsument die Bezahlung nicht schon vor dem Kauf des Gutes durch Ersparnisse gesichert hat, ist er gezwungen, die Abzahlung je nach Höhe seines Einkommens und der zu tilgenden Schuld auf eine entsprechende Zahl von Einkommensperioden zu verteilen. Die heutige Statistik der Kreditverkäufe des Einzelhandels zeigt z.B., daß Möbel zu 59% und Büromaschinen sogar zu 87%²⁾ auf Kredit verkauft werden. Der hohe Anteil der Kreditverkäufe in diesen Branchen mag zum Teil auch darauf zurückzuführen sein, daß nicht selten Gewerbetreibende als Käufer derartiger Waren auftreten, denen dann mit größerer Bereitwilligkeit Kredite eingeräumt werden. Wenn die Person des Käufers auf eine produktive Verwendung der nachgefragten Ware schließen läßt, wird sich das Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit des Schuldners viel eher einstellen als bei einem Käufer, bei dem der Gebrauch des Gutes keinen Einfluß auf die Einkommenshöhe auszuüben vermag. Hinzu kommt ferner, daß die Gewerbetreibenden aufgrund ihrer günstigen Vermögenslage und der stärkeren Kapitalkraft meistens eine bessere Kreditsicherheit anbieten können.

Die Einflüsse, die von der Warenart auf die Kreditgewährung ausgehen, sind zum Teil auch in den unterschiedlichen Produktionsbedingungen innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige zu suchen. Der eigentliche Bestimmungsgrund ist dabei im wesentlichen die im Ertragsgesetz liegende Problematik. Grundsätzlich strebt jeder Betrieb, der erwerbswirtschaftlich orientiert ist, ein Reinertragsmaximum an. Bekanntlich ist nun eine Mehrproduktion je nach Art des Wirtschaftszweiges und der jeweiligen Produktionshöhe mit einem abnehmenden oder zunehmenden Ertragszuwachs begleitet. Die Frage, inwiefern das Ertragsgesetz auch für die Industrie Gültigkeit hat, soll

1) Oberparleiter, K.: a.a.O., S.61.

2) Vgl. dazu die Tabelle S.100.

hier außer acht gelassen werden. In diesem Zusammenhang ist in erster Linie der für land- und forstwirtschaftliche Betriebe nach Überschreitung des Ertragsoptimums typische abnehmende Ertragszuwachs von Bedeutung. Diese Tatsache wirkt sich auf die Kreditgewährung insofern aus, als der mit der Produktion verbundene abnehmende Grenzertrag eine Tendenz zur Knappheit in sich schließt, die den Käufer anzieht¹⁾. Umgekehrt ist es bei Gütern, deren Produktion mit einem zunehmenden Ertragszuwachs verbunden ist. Die mit ansteigender Produktion einhergehende Kostensenkung stachelt die Produktion immer mehr an, was eine Tendenz zum Überfluß an solchen Gütern zur Folge hat und so eine Geneigtheit zur Gewährung von Lieferantenkrediten auslöst.

Ein Vergleich mit der heutigen Situation zeigt, daß eine durch das Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses bedingte Knappheit an landwirtschaftlichen Gütern nicht zwangsläufig für alle Zeit Gültigkeit haben muß. Durch die stark aufkommende Technisierung wurde in mehreren Ländern ein erhebliches Überangebot von Weizen, Baumwolle und einigen anderen landwirtschaftlichen Gütern erzielt. Mehr als bei den landwirtschaftlichen Gütern wirkt sich das Ertragsgesetz heute bei den industriellen Rohstoffen aus. Dort können wir seit Ausgang des letzten Krieges bei vielen wichtigen Grundstoffen wie Kohle, Erzen und vielen NE-Metallen auf dem gesamten Weltmarkt ein hinter der Nachfrage zurückbleibendes Angebot feststellen. Da die Rohstoffreserven der Welt eben tatsächlich nicht unerschöpflich sind und besonders die Grundstoffe für die Energiegewinnung, wie Kohle und Erdöl, aus immer tieferen Bergschichten gefördert werden müssen, ist die Produktion in the long run mit steigenden Kosten verbunden, was zu einer relativen Verknappung führen muß. Lieferantenkredite werden deswegen hier, wie überhaupt in allen Wirtschaftszweigen, die durch ein starres Angebot gekennzeichnet sind, in verhältnismäßig geringem Umfang anzutreffen sein.

1) Vgl. hierzu Polak, a.a.O., S.86.

I. ABSCHNITT

Die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung in der Industrie

1. Die Absatzorganisation

In diesem und in den folgenden Abschnitten soll nun auf die für die einzelnen Bereiche der Wirtschaft typischen Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung eingegangen werden. In der Industrie ist die Höhe der an die Abnehmer zu gewährenden Kredite zunächst von der Richtung der im Einzelfall einzuschlagenden Absatzwege abhängig. Dabei kommt es in diesem Zusammenhang weniger auf die Gestaltung der Absatzorganisation als auf die Frage an, ob sich die verkaufenden Unternehmungen beim Warenabsatz betriebseigener oder betriebsfremder Organe bedienen, ob sie also direkt an den Bedarfsträger, den Großhandel oder den Einzelhandel liefern sollen¹⁾. Die grundsätzlichen Möglichkeiten der einzuschlagenden Absatzwege bestehen somit entweder im direkten Absatz an den letzten Verbraucher oder dem direkten Vertrieb über den Zwischenhandel.

Die Produktionsbetriebe setzen ihre Erzeugnisse verhältnismäßig selten unmittelbar an die letzten Abnehmer ab; in der Regel vollzieht sich die Bedarfsdeckung unter Einschaltung von Zwischengliedern, also des Handels in allen seinen vorkommenden Formen. Im einzelnen können wir zwischen folgenden Arten der von der Industrie gebrauchten Absatzwege unterscheiden:²⁾

1) Vergl. Hirsch-Gutenberg, E.: "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre." II. Band. Der Absatz. Berlin-Göttingen und Heidelberg. 1955, S.122.

2) Vogt, V.: "Vertriebstechnik", Stuttgart 1934, S.19.

1. Erzeuger —→ Verbraucher
2. Erzeuger —→ Vertreter —→ Verbraucher
3. Erzeuger —→ eigene Filialen —→ Verbraucher
4. Erzeuger —→ Versandgeschäfte —→ Vertreter
—→ Verbraucher
5. Erzeuger —→ Großhandel —→ Vertreter
—→ Einzelhandel —→ Verbraucher
6. Erzeuger —→ Vertreter —→ Einzelhandel
—→ Verbraucher
7. Erzeuger —→ Generalvertreter —→ Untervertreter
—→ Verbraucher

Beim Absatz der Waren tauchen nun wichtige finanzielle Fragen auf, die für die Gestaltung der Absatzorganisation ausschlaggebend sein können. Schlägt z.B. ein Fabrikant den direkten Weg zum Konsumenten ein, ohne einen selbständigen Zwischenhändler in Anspruch zu nehmen, so hat er neben seiner ureigenen Aufgabe der Leitung und Durchführung der Produktion eine Reihe weiterer Funktionen zu übernehmen, die naturgemäß seinen Kapitalbedarf bedeutend erhöhen. So müßte eine direkt verkaufende Unternehmung die gesamte Finanzierung des Absatzes bis zum letzten Verbraucher übernehmen, sie müßte das Kapital für den gesamten Aufbau des Vertriebsapparates, für die Finanzierung des Warenlagers und des Transportes und schließlich auch den vom Verbraucher in Anspruch genommenen Kredit aufbringen. Bei Inanspruchnahme eines Zwischenhändlers hingegen würden diese Aufgaben weitgehend entfallen; das in der Vertriebsorganisation investierte Kapital könnte anderweitig, z.B. für eine rationellere Gestaltung der Produktion, für die Ablösung von Fremdkapital u.a.m. verwendet werden.

Aber auch beim indirekten Vertrieb spielt die Absatzfinanzierung eine erhebliche Rolle bei der Frage, ob in erster Linie

der Groß- oder der Einzelhandel beliefert werden soll. Im letzteren Falle würde sich der Kapitalbedarf eines Betriebes in weit geringerem Maße vermindern als im ersten. Es wären dann wiederum die Funktionen des Großhandels mit zu übernehmen und zu finanzieren. "Wer ein Glied ausschaltet, kann natürlich auch dessen Kapital und Kredit nicht in Anspruch nehmen; er muß den Mehrbedarf an Kapital, der ihm durch den direkten Kauf oder Verkauf infolge des großen Lagers und der längeren Transportdauer erwächst, selbst decken, sein Geschäftskapital somit vergrößern."¹⁾ Damit ist klar zum Ausdruck gebracht, daß sich die Höhe der beim Absatz zu gewährenden Kredite zunächst aus der Art der gewählten Absatzorganisation ergibt. Umgekehrt steht jedoch die Richtung des einzuschlagenden Absatzweges wiederum in unmittelbarer Abhängigkeit zur Notwendigkeit der im Einzelfall einzuräumenden Kredite an die Abnehmer. Es liegt hier also keine einseitig kausale Determiniertheit, sondern ein gegenseitig funktionales Verhältnis vor.

Die wichtigste Frage hinsichtlich der Richtung der in den einzelnen Unternehmungen einzuschlagenden Absatzwege ist in fast allen Branchen die Belieferung oder die Ausschaltung des Großhandels. Obgleich die Industrie bei Umgehung des Großhandels im allgemeinen höhere Einnahmen zu erzielen vermag, da diese dann auch den sonst vom Großhandel erhobenen Handelsaufschlag erhalten, sind viele Unternehmungen trotzdem nicht in der Lage, das Kapital für den in diesem Falle erforderlichen umfangreichen Vertriebsapparat aufzubringen.

Im allgemeinen gelten hinsichtlich der Notwendigkeit der Inanspruchnahme von Großhändlern bestimmte Erfahrungsregeln, die Ackermann²⁾ wie folgt zusammenfaßt: "Je kleiner der durchschnittliche Mengenbezug einer Ware und je differenzierter diese in ihren Sorten ist, desto mehr ist sowohl die Industrie als auch der Letzthandel auf ausgedehnten Großhandel

1) Schär, J., a.a.O., S.1622.

2) Ackermann, H.: "Die Funktionen des Absatzgroßhandels im Zeitalter der wirtschaftlichen Konzentration." Diss. Freiburg 1952, S.62.

angewiesen. Es ergibt sich also in der Regel aus einer stark differenzierten Produktion einer bestimmten Warensorte eine starke Großhandelsstellung, die sich in diesem Falle auf die Warenfunktion stützt."¹⁾

Der oben erwähnte Zusammenhang in Bezug auf die Richtung der einzuschlagenden Absatzwege und der absatzbedingten Kreditgewährung muß nun darin gesehen werden, daß kleiner Mengenbezug und Differenzialwertigkeit der Ware zu umfangreicher Lagerhaltung und damit zu entsprechender Kreditgewährung führt. Der daraus entstehende zusätzliche Kapitalbedarf zwingt die Hersteller zur Inanspruchnahme des Großhandels, der dann an Stelle der Industrie die Funktionen der Lagerhaltung und der Kreditgewährung übernimmt.

Trotzdem ist es aber offensichtlich, daß die fortschreitende Industrialisierung in der Industrie Bestrebungen ausgelöst hat, die auf eine Ausschaltung des Großhandels hinauslaufen. Die Verbesserung der Handelsmarge, die die Hersteller dadurch zu erzielen vermögen, läßt die Umgehung der Zwischenhändler oft als vorteilhaft erscheinen. Diesem Bestreben wirkt jedoch wiederum die Tatsache entgegen, daß im Zuge der Massenproduktion die Vertriebskosten sich erheblich gesteigert und bestimmte Funktionen, wie z.B. die Werbe-, Kredit- und Lagerfunktion, eine erhöhte Bedeutung bekommen haben²⁾. Die fort-

- 1) Nicht mitinbegriffen ist in den von Ackermann aufgezählten Ursachen die Umschlaggeschwindigkeit einer Ware, die, wie wir später sehen werden, eine bedeutende Rolle bei der Frage nach der Notwendigkeit der Inanspruchnahme des Großhandels und damit bei der Gewährung von Warenkrediten spielt. Diese Zusammenhänge werden auf Seite 62 näher verdeutlicht.
- 2) H. Dohrendorf charakterisiert die heutige Stellung des Großhandels in der Zeitschrift "Der Volkswirt" Nr.14 vom 4.4. 1956 S.14 wie folgt: "Trotz des Vordringens von Großformen des Einzelhandels und Einkaufszusammenschlüssen auf dem Konsumgütersektor und einer in einzelnen Branchen zu beobachtenden Tendenz der Zunahme des Direktverkaufes der Industrie ist die Bedeutung des Großhandels relativ im gleichen Maße gestiegen wie die Expansion der Industrie und des Einzelhandels. Wir haben daher in der deutschen Wirtschaft die gleiche Erscheinung, die z.B. in den USA zu beobachten ist. Während die erwähnten neuen Formen auf eine

schreitende Technisierung und Rationalisierung ist deshalb nicht nur auf dem Gebiete der Produktion, sondern im selben Maße auch im gesamten Bereich des Absatzes mit einem zunehmenden Kapitalbedarf verbunden. Daraus ergibt sich, daß die Umgehung des Zwischenhandels in vielen Branchen nur den kapitalkräftigen Unternehmungen möglich sein wird.

Welche Absatzwege sind nun heute in einzelnen in der deutschen Industrie beliebt? Die Ergebnisse einer umfassenden Untersuchung des IFO-Institutes für Wirtschaftsforschung aus dem Jahre 1955 zeigt Tabelle 1 (S.22).

Es fällt auf, daß fast 2/5 der Inlandumsätze innerhalb der Industrie selbst abgewickelt werden. Die absatzmäßige Verflechtung der Industrie ist also auch heute noch sehr groß. Im Zuge der auf die einzelnen Produktionsstufen gegliederten Arbeitsteilung werden die Waren von Betrieb zu Betrieb weiterverkauft und weiterverarbeitet oder investiert.

Was den Zusammenhang zwischen Absatzfinanzierung und Absatzorganisation betrifft, finden wir durch die nachfolgende Tabelle die früheren Ausführungen bestätigt. Die Ergebnisse der Erhebung zeigen, daß die Industrie Zwischenhändler in der Regel dort verstärkt in Anspruch nimmt, wo auf Grund der Warenart besonders lange Zahlungsziele eingeräumt werden müssen¹⁾. Hier sind besonders die Industriegruppen: Uhren,

„ Ausschaltung des Großhandels hinwirken, ergeben sich durch die Spezialisierung in der Erzeugung einerseits und durch die Differenziertheit der Verbraucherwünsche andererseits wieder zunehmende Betätigungsmöglichkeiten und Betätigungsnotwendigkeiten für den Großhandel, die den Ausgleich bringen. Vor allem ist es die sortimentierte Lagerhaltung, die, auf die Bedürfnisse der Abnehmerschaft des Großhandels zugeschnitten, die Deckung des Gesamtbedarfes an einer Stelle rationell ermöglicht und die es gestattet, der Produktion rechtzeitig größere Aufträge für das Produktionsprogramm zu geben und die Disposition im Produktionsprogramm sicherzustellen. Hinzu kommt ferner, daß im Großhandel der Service aller Art für den Abnehmer ausgebaut wird und auch die Zusammenarbeit mit den Lieferanten auf allen hierfür geeigneten Gebieten der Werbung und Beratung hinsichtlich der Produktionsprogramme verstärkt wird.“

1) Vgl. hierzu Tabelle Nr. 7

Tabelle 1 ¹⁾

Industrie- gruppe	Absatz in v.H. an:				
	Industrie	Groß- handel	Einzel- handel	Handwerk	Sonstige
	in %	in %	in %	in %	in %
Ledererzgg.	82	12	6	-	-
Papiererzgg.	77	22	-	-	1
Textil ²⁾	56	22	19	-	3
Maschinenbau	52	16	25	4	3
Eisen-, Blech- u. Metallwaren	45	29	20	2	4
Glas	32	54	12	-	2
Elektrotechnik	30	42	13	3	12
Uhren	-	77	23	-	-
Spielwaren	-	40	58	-	2
Fahrräder	-	30	56	14	1
Baustoffe	17	56	3	15	9
Holzverarbeitung	12	18	58	4	8
Bekleidung	1	6	90	-	3
Schuhe	1	8	88	-	3

Radio³⁾, Baustoffe, Elektrotechnik u. a. m. zu nennen. Der Art der Ware entsprechend ist in diesen Branchen der Anteil der Industrie als Abnehmer sehr gering. Es wäre jedoch falsch zu behaupten, daß die Entscheidung über die Wahl des Absatzweges allein vom Gesichtspunkt der Absatzfinanzierung aus gefällt würde. Der Handel leitet seine Existenzberechtigung

- 1) Unsere obige Tabelle gibt summarisch den Branchendurchschnitt wieder.
- 2) Hierzu gehören die Spinnereien, Webereien, Wirkereien, Strickereien. Aus der gesonderten Erfassung der Bekleidungsindustrie erklärt sich der hohe Absatzanteil der Industrie.
- 3) In der obigen Tabelle wurden die Ergebnisse der Radioindustrie unter der Wirtschaftsgruppe Elektrotechnik ausgewiesen. Der Absatz der Radioapparate geht zu 70% über den Großhandel.

zweifellos in erster Linie von den Funktionen der Warensammlung und der Warenverteilung und nicht von der Kreditfunktion ab. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, daß der Zwischenhandel, und hier besonders der Großhandel, dort in Anspruch genommen wird, wo umfangreiche Lieferantenkredite gegeben werden müssen. Der langsame Lagerumschlag und die geringe Kapitalumschlagshäufigkeit auf Seiten des Handels, der hohe Wert der gehandelten Waren, Saisonschwankungen u.a.m. erschweren die Finanzierung des Absatzes so sehr, daß dabei die Industrie der Unterstützung des Handels bedarf. Die Funktion des Kreditgebers wird dann vom Handel übernommen und entlastet dadurch die finanzielle Beanspruchung der Industriebetriebe¹⁾.

2. Die Schwankungen des Kapitalbedarfs

a) Die Saisonschwankungen

Die bisher genannten Ursachen der Gewährung und Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten waren überwiegend gesamt- oder branchenwirtschaftlich bedingt. In diesem Abschnitt soll nun mehr auf die einzelbetrieblichen Gegebenheiten hingewiesen werden. Ein weiterer Unterschied gegenüber der seitherigen Betrachtungsweise besteht darin, daß wir von den rein statischen Momenten absehen und die saisonalen Einflüsse auf den Betrieb und die dadurch bedingte Kreditgewährung untersuchen.

Die jahreszeitlichen Schwankungen der Produktion und des Absatzes haben bekanntlich erhebliche Auswirkungen auf den Kapitalbedarf der Unternehmung. Bedeutsam ist jedoch, daß sich die Schwankungen fast ausschließlich auf das Betriebskapital erstrecken. Das Anlagekapital dürfen wir in diesem Zusammenhang völlig außer acht lassen. Die Umlaufzeit und die Höhe des in den Anlagen gebundenen Kapitals hängt von der Lebens-

1) Auch Kruse, A. ist der Meinung, "daß der private Großhandel sich auf jenen Gebieten den Ausschaltungsbestrebungen der Produzenten und der Genossenschaften mit dem größten Erfolg zu widersetzen vermochte, auf dem eine Hergabe von Warenkrediten an den Einzelhändler und Handwerker am dringlichsten war". Aus: "Lieferantenkredite und gewerblicher Mittelstand", in: Z.f.h.F. 32.Jahrgang Nr.XII, S.539.

dauer und den technischen Daten der Produktionsmittel ab. Innerhalb eines Jahres treten hier keine großen Veränderungen auf, wenn nicht eine über den vorhandenen Produktionsapparat hinausgehende Produktionsausweitung geplant und ausgeführt wird. Das Betriebskapital hingegen macht die Schwankungen der Produktion und des Absatzes stets mit. Bei ansteigender Umsatztätigkeit ist der Unternehmer gezwungen, den Kapitaleinsatz zu erhöhen; umgekehrt kann er bei absinkender Produktion selbst Kapital zur Verfügung stellen. Diese innerhalb eines Jahres wechselnden produktionsmäßigen und finanziellen Situationen des Betriebes sind in hohem Maße bestimmend für die Bereitstellung oder Beanspruchung von Krediten.

Es ist notwendig, daß wir noch kurz auf das Wesen solcher Schwankungen eingehen. Hinsichtlich der Art wird in Anlehnung an ihre Entstehungsursache zwischen naturbedingten und sozialbedingten Saison Schwankungen¹⁾ unterschieden. Jene würden demnach durch Naturerscheinungen, diese durch zeitliche Verschiebungen der möglichen Einkommenserzielung und der Verbrauchsgewohnheiten entstehen. Derartige Nachfrageschwankungen wirken sich nun zwangsläufig auf den Absatz- und Produktionsrhythmus der Betriebe aus. Sie gehen vom Konsumenten aus und pflanzen sich vom Einzelhandel über den Großhandel bis zum Produzenten der Rohstoffe fort, und zwar nimmt die Intensität der Schwankungen in der oben erwähnten Richtung hin ab. Diese Abnahme der Intensität ist, ebenso wie die Existenz der Schwankungen selbst, eine weitere wesentliche Ursache der periodischen Veränderung des Kapitalbedarfs und damit der Notwendigkeit, Kredite in Anspruch zu nehmen oder zu gewähren. Daß die Deckung des Kapitalbedarfs, der auf solche Schwankungen zurückgeht, vorzugsweise durch Lieferantenkredit erfolgen kann und auch tatsächlich erfolgt, soll in den nachstehenden Ausführungen gezeigt werden. Dabei ist die Frage von Bedeutung, ob die Schwankungen des Kapitalbedarfs von der Absatzseite oder von der Produktionsseite

1) Heyne, W.: "Entwicklung und Deckung des industriellen Kapitalbedarfs im Wirtschaftskreislauf." Diss. Frankfurt 1938, S. 34.

her ihren Ausgang nehmen. Ein vermehrter oder verminderter Kapitalbedarf tritt nämlich immer dort auf, wo der Absatz oder die Produktion aus eben solchen Gründen stockt. Die Produktionsstockungen sind im Gegensatz zu den Absatzstockungen nicht von der Nachfrage-, sondern von der Beschaffungsseite, und zwar von der Rohstoffbeschaffung her bestimmt, da die Rohstoffe nur zu der Jahreszeit eingekauft werden können, in der sie anfallen. Das ist überall dort der Fall, wo die Rohstoffe landwirtschaftlichen Ursprunges sind und unmittelbar nach der Ernte beschafft werden müssen. Solche Betriebe haben nach der Ernte stets ein großes Lager an Rohprodukten, die im Laufe des Jahres aufgearbeitet werden. Durch den allmählichen Abbau des Lagers wird das darin investierte Kapital frei und steht für andere Verwendungszwecke zur Verfügung. Es liegt nahe, daß mit diesem frei werdenden Kapital die Kreditwünsche der Kunden befriedigt werden, wenn, wie es beispielsweise in der Zuckerrübenindustrie üblich ist, nicht umfangreiche Abnehmerkredite zur Verfügung gestellt werden müssen. Dieses Beispiel zeigt, daß die Ursachen der Saisonschwankungen zur Durchdringung des Problems eine wesentliche Rolle spielen. Polak, der die durch Saisoneinflüsse entstehenden Kapitalbedarfsschwankungen besonders eingehend untersucht hat, stellt seinen Betrachtungen folgende Unterscheidung voraus¹⁾:

a) Unternehmungen mit regelmäßiger Aufeinanderfolge der Produktionsprozesse und gleichmäßigem Absatz der Produkte, fast unabhängig von Saisoneinflüssen (z.B. Bäckereien, Margarineindustrie);

b) Unternehmungen mit regelmäßiger Aufeinanderfolge der Produktionsprozesse, dem Umfang nach wechselnd durch Saisoneinflüsse und mit allmählichem Absatz der Produkte (Gaswerke, Brauereien);

c) Unternehmungen mit regelmäßiger Aufeinanderfolge der Produktionsprozesse, aber mit besonders in einer bestimmten Jahreszeit erfolgendem Absatz (z.B. Fabrikation von Strohhüten, Schlittschuhen und Fahrrädern);

1) Polak a.a.O., S.111.

d) Unternehmungen mit regelmäßiger Aufeinanderfolge der Produktionsprozesse, aber mit Absatz besonders in einigen bestimmten Jahreszeiten (z.B. Kleidungs-, Möbel-, Schokoladenindustrie);

e) Unternehmungen mit Aufeinanderfolge von Produktionsprozessen nur während einer oder mehrerer bestimmter Saisonperioden (z.B. Zuckerfabrik);

f) Unternehmungen mit unregelmäßiger Aufeinanderfolge der Produktionsprozesse.

Diese Aufstellung zeigt nun klar die verschiedenen Erscheinungsformen saisonal bedingter Produktions- und Absatzschwankungen. Polak behandelt die Finanzierung der Industriebetriebe ganz in Anlehnung an dieses Schema. Er sieht also den Bedarf und die Deckung des industriellen Kapitals fast ausschließlich im Hinblick auf die durch die Wirtschaftsdynamik entstehenden finanziellen Wechsellagen. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die Finanzierung des Absatzes sehr stark durch diese wechselnden betrieblichen Situationen beeinflusst und bestimmt wird. Die Bedeutung und die Auswirkungen der Saisonschwankungen auf die Absatzfinanzierung in der Industrie sollen daher anhand von Polaks Schema verdeutlicht werden.

zu a) Die hier genannten Betriebe unterliegen keinem Einfluß von Saisonschwankungen; es liegt deshalb auch kein kaufmännischer Zusammenhang mit der Gewährung von Warenkrediten vor. Da Produktion und Absatz gleichzeitig verlaufen, ist der Kapitalbedarf keinen Schwankungen unterworfen. Freilich können auch hier Nachfrageschwankungen eintreten; da es sich dabei jedoch um konjunkturelle Schwankungen handelt, brauchen wir hier nicht näher darauf einzugehen.

zu b) Hier liegen typisch saisonal bedingte Schwankungen vor. Da sie aber verhältnismäßig gering sind, wird ein erheblicher Einfluß auf die an die Abnehmer zu gewährenden Kredite noch nicht entstehen. Die Lieferantenkredite werden mit Ab- und Zunahme der Betriebstätigkeit schwanken.

zu c) In diesen Branchen wirken sich die Saisonschwankungen auf die jahreszeitlich verschiedene Intensität der Nachfrage, also zunächst auf den Absatz, aus. Der Einkauf der Rohstoffe kann gleichmäßig vorgenommen werden, dagegen konzentriert sich der Absatz auf eine Jahreszeit. Dadurch entstehen anders geartete Kapitalbedürfnisse als in den vor-
genannten Betriebsgruppen. Die Absatzfinanzierung gewinnt nun erhöhte Bedeutung. Eine umfangreiche Lagerhaltung für Rohstoffe und Halbfabrikate ist nicht erforderlich. Dafür steigen die Vorräte an Fertigwaren während der gesamten Zeit des geringen Absatzes laufend an und nehmen erst wieder ab, wenn die Umsätze bei Saisonbeginn zunehmen.

Polak gibt hierzu folgendes Beispiel: ¹⁾ "Von irgendeinem Artikel werden monatlich für 1 - 1,2 Mill. Mark produziert. Der Absatz soll während der stillen Saison 200.000.-- Mark pro Monat betragen und in der Zeit der lebhaften Nachfrage (März bis Juni) auf ca. 3 Mill. Mark ansteigen. Beim Absatz der Produkte wird eine Zahlungsfrist von 3 Monaten unterstellt. Die Entwicklung der Außenstände des Produktenvorrates und des gesamten Kapitalbedarfs ist im Falle dieses Beispiels aus nachstehender Tabelle ersichtlich: ²⁾"

1) u. 2) Polak a.a.O., S. 122.

Tabelle 2

Berechnung in 1.000 Mark

Verkaufs- und Zins Monate	Kapitalbedarf am 1. des Monats für:				
	produzier- te Menge	Produkt- vorrat	Forde- rungen	Gesamter Kapi- talbedarf	
Januar	20	05	540	60	665
Februar	100	15	620	60	755
März	200	30	630	140	850
April	360	40	530	320	950
Mai	500	50	410	560	1050
Juni	750	75	230	760	1065
Juli	980	85	90	810	965
August	780	55	140	600	805
September	20	05	220	320	605
Oktober	20	05	300	90	455
November	20	05	380	60	505
Dezember	20	05	460	60	585

Die Tabelle zeigt, daß die Außenstände bei Beginn der Verkaufsaison stark ansteigen, und zwar erreichen sie ihr Maximum kurz nach dem Ausbruch der Saison. Die Finanzierung der Warenkredite an die Kundschaft ist erleichtert durch die Tatsache, daß der Produktvorrat zu dieser Zeit seinen Tiefpunkt erreicht hat. Der gesamte Kapitalbedarf des Betriebes steigt also während der Saison gar nicht erheblich an. Es zeigt sich nämlich deutlich eine Nivellierungstendenz des für Produktvorrat und Forderungen notwendigen Kapitalbedarfs¹⁾.
Daraus geht klar hervor, daß Saisonbetriebe für die Gewährung

1) Vgl. hierzu Polak a.a.O., S.121.

von Lieferantenkrediten besonders bedrängt sind, vorausgesetzt, daß die Kreditfristen eine bestimmte Zeitspanne nicht überschreiten. Wo dies zur Teil ist, werden weitere Kreditgeber eingeschaltet werden müssen. In der Regel werden dies die Zwischenhändler sein, welche dann den Produzenten bei der Ausübung der Kredit- und Lagerfunktion entlasten¹⁾.

zu d) Ähnlich sind die Verhältnisse in Betrieben mit zwei Jahreszeiten des Absatzes. Aufgrund der Notwendigkeit und des Ausmaßes der zu gewährenden Lieferantenkredite gilt im wesentlichen dasselbe wie bei den unter c) erwähnten Unternehmungsarten²⁾. Die Kreditgewährung weist ebenso wie die Absatzfähigkeit einen zweimaligen Höhepunkt auf.

zu e) Das Charakteristikum dieser Fabriken ist die Saisonproduktion. Diese kann dadurch entstehen, daß die für die Produktion nötigen Rohstoffe nur während einer bestimmten Jahreszeit erzeugt werden oder nur einmal im Jahr für die Verarbeitung anfallen. Es handelt sich hierbei vornehmlich um Betriebe, die landwirtschaftliche Rohstoffe verarbeiten (Beispiel: Zuckerrübenfabrik). Der Lieferantenkredit hat hier keine hervorstechende Bedeutung, wohl aber der Abnehmerkredit. Die Fabrikanten geben ihren Rohstofflieferanten im Frühjahr, während dessen die Produktion nur eine geringe Höhe aufweist, Vorschüsse und sichern sich damit die Rohstoffversorgung für die Produktionssaison.

zu f) Eine unregelmäßige Aufeinanderfolge der Produktionsprozesse ist schließlich in Unternehmungen anzutreffen, die große Spezialarbeiten (Schiffsbau, Bauindustrie) ausführen, welche eine geraume Zeit in Anspruch nehmen. Die in diesen Branchen übliche Gestaltung der Absatzfinanzierung ist im Abschnitt über die Branchenstruktur eingehend behandelt.³⁾

1) Vgl. auch den Abschnitt über die Kredit- und Lagerfunktion des Großhandels, S. 51 ff.

2) Vgl. hierzu Polak a. a. O., S. 125.

3) Vgl. S. 34 ff.

b) Konjunktarschwankungen

Einen starken Einfluß auf die Kapitalbewegungen üben schließlich die Konjunktarschwankungen aus. Für das gesamte Betriebsgeschehen sind sie von noch größerer Bedeutung als die Saisonschwankungen. Mit diesen Schwankungen der geschäftlichen Aktivität sind auch Veränderungen im Kreditverkehr verbunden, oft sogar in der Weise, daß davon kumulative Wirkungen ausgehen.

Die Hochkonjunktur ist gekennzeichnet durch einen offensichtlichen Überhang der Nachfrage nach Gütern; in der Depression herrscht hingegen die Nachfrage nach Geld vor, wodurch ein Verkaufsdruck entsteht. Die so hervorgerufene Geldknappheit wird noch verstärkt durch die Aufkündigung von Leihkapital, das nun nur Stärkung des finanziellen Sicherheitspolsters verwendet wird. Die Kreditnehmer verlieren dadurch plötzlich einen Teil ihres Kapitals, für das infolge der allseits anzutreffenden Liquiditätsvorliebe kein Ersatz zu beschaffen ist. Häufig auftretende Zahlungsschwierigkeiten, die mitunter zu völliger Illiquidität und zum Zusammenbruch von Betrieben führen, beschleunigen diesen Prozeß. Die schwerwiegenden Folgen derartiger Reibungen im Zahlungs- und Kreditverkehr lassen die Wichtigkeit eines gleichbleibenden Verhältnisses zwischen kommerzieller Kreditgewährung und der entsprechenden Umsatzhöhe erkennen. Durch Saisonschwankungen wird dieses Verhältnis im allgemeinen nicht gestört. Den jahreszeitlich auftretenden Umsatzstößen folgt die Kreditharabte großenteils mit nur kleinen zeitlichen Verschiebungen nach und wird bei Rückgang der Umsätze fast ebenso gleichzeitig wieder abgebaut¹⁾. Der dabei entstehende periodisch erhöhte Kapitalbedarf auf seiten der Käufer und die gleichzeitigen Kapitalfreistellungen auf seiten der Verkäufer ergeben einen harmonischen, finanziell spannungslosen Ablauf der Geschäfte.

Anders ist das bei den Konjunktarschwankungen. Hier streben alle in einer Verkaufsreihe stehenden Unternehmen zur glei-

1) Vgl. hierzu die Tabelle 2 S. 28.

chen Zeit das Zurückfließen des ankommenden Kredits an, oder versuchen andererseits, im Falle einer überhitzten Konjunktur, die flüssigen Mittel in feste Vermögenswerte umzusetzen. Die Gleichheit der ökonomischen Verhaltens führt hier zur Schädigung all jener, die in ihren Bemühungen um die Sicherstellung der Liquidität hinter der Masse der Unternehmer herhinken. Rein äußerlich entstehen die geschilderten Erscheinungen dadurch, daß sich die Kreditverkäufe größenmäßig nicht mehr proportional zu den Barverkäufen entwickeln. Das Ausmaß der Abweichungen dieser beiden Faktoren vom proportionalen Verlauf hängt vom jeweiligen Stand der Konjunktur ab.

Bei Beginn des Aufschwungs werden sich die Debitoren ungefähr im selben Größenverhältnis bewegen wie das Wachstum der Umsätze. Allen lange Zahlungsziele werden die Abnehmer in dieser Situation insoweit nicht beanspruchen, als sie noch relativ große Bestände an flüssigen Mitteln besitzen, die es ihnen ermöglichen, eingegangenen Zahlungsverpflichtungen schnell nachzukommen. Das Vertrauen in einen guten Geschäftsgang stellt sich nach der Depression nicht so schnell wieder ein, daß die Anbieter sofort bereit waren, größere Kreditrisiken einzugehen.

Diese Einstellung ändert sich jedoch mit fortschreitendem Konjunkturanstieg sehr schnell. Die Kreditbedingungen werden dann sowohl bei den Banken als auch bei den Unternehmern großzügiger gehandhabt und schließlich wiederum als Mittel der Absatzförderung benutzt. Während sich in der Depression eine allgemeine Umschichtung der Aktiva der Bilanz zugunsten der liquiden Mittel bemerkbar macht, vollzieht sich im Verlauf des Aufschwunges eine Transformation im umgekehrten Sinn. Die Rohstoff- und Fertigwarenläger werden wieder aufgefüllt und zum Teil auch Investitionen im Bereich der Anlagen vorgenommen. Die Umsätze erreichen damit wieder ihre normale Höhe, d.h. sie passen sich langsam der Produktions- und Umschlagkapazität der Betriebe an. Während dieser Periode der sich normalisierenden Wirtschaftstätigkeit vergrößern sich die Debitorenbestände im allgemeinen noch in einem

gleichbleibenden Verhältnis zu den Warenumsätzen. Das wird sich aber dann ändern, wenn der weitere Konjunkturanstieg mit größeren Preissteigerungen verbunden ist. Da die Unternehmer in diesem Stadium eine laufende Verschlechterung des Geldwertes befürchten, wird die gesamte Geschäftspolitik nicht mehr nach den Erfordernissen des Produktionsprozesses und der Umsatztätigkeit ausgerichtet, sondern zunehmend von dem Bestreben geleitet, sich durch zusätzliche Einkäufe vor jeglichen Verlusten aus eventuellen Preissteigerungen zu schützen. Zu diesem Zweck werden alle nur verfügbaren Bar-mittel in Waren oder sonstigen Festwerten angelegt, die den Geldwertsschwankungen nicht unterworfen sind.

Die Frage, wann nun im Laufe des Aufschwungs die Debitoren in einem zu den Umsätzen überproportionalen Verhältnis ansteigen, ist sehr schwer zu beantworten. Die Abnehmer können nämlich zur Finanzierung ihrer Einkäufe grundsätzlich sowohl Lieferanten- als auch Bankkredite in Anspruch nehmen. Welcher der beiden Kreditarten im Einzelfall der Vorzug gegeben wird, ist weitgehend eine Kostenfrage.

Nun wird allerdings ein Kostenvergleich zwischen dem Lieferanten- und dem Kundenkreis je nach Lage der Konjunktur sehr verschieden ausfallen. Freilich sind die Kosten für Lieferantenkredite von den Konjunkturschwankungen einigermaßen unabhängig, so daß sie eine annähernd feste Größe in dieser Rechnung darstellen. Die Kosten für die Bankkredite sind jedoch eines der wesentlichsten Mittel zur Steuerung der Geld- und Kreditpolitik und folgen daher ständig den Schwankungen des Konjunkturablaufs. Je nachdem, ob die umlaufende Geldmenge eine Erweiterung oder eine Reduzierung erfahren soll, werden die Zinsen für Bankkredite auf Geheiß der Zentralbank gesenkt oder erhöht. In der Hochkonjunktur ist es dann durchaus möglich, daß der Zinssatz für Bankkredite denjenigen der Lieferantenkredite erheblich übersteigt. Die Folge wird sein, daß die Abnehmer in zunehmendem Maße dem Lieferantenkredit der niedrigeren Kosten wegen den Vorzug geben. Die Unternehmer sind zunächst auch noch bereit, Kredite einzuräumen, da sie

sich wegen des guten Geschäftsganges und der günstigen Preise hohe Gewinnchancen ausrechnen. Im allgemeinen werden daher die Debitoren im Zeitpunkt der Hochkonjunktur den größten Umfang erreichen, und zwar nicht nur, weil die Umsatztätigkeit damit ihren höchsten Stand erlangt hat, sondern auch wegen der kostenmäßigen Überlegenheit des Lieferantenkredites¹⁾.

Wie verhalten sich nun die Abnehmer im Abschwung und in der Depression? Äußerlich ist der Konjunkturrückgang durch fallende Preise und schwindende Umsatztätigkeit gekennzeichnet. Da sinkende Preise aber praktisch einer Erhöhung des Geldwertes gleichkommen, betreiben die Unternehmer in dieser Phase der Konjunktur wiederum eine ganz andere Finanz- und Kreditpolitik. Den Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung suchen die Betriebe vor allem durch eine Erhöhung des Liquiditätsgrades der vorhandenen Vermögenswerte zu begegnen. Zu diesem Zweck werden insbesondere vorhandene Lager abgebaut und die dadurch freiwerdenden Mittel zur Erhöhung der Kassenreserven oder zur Anschaffung leicht liquider Wertpapiere verwendet²⁾.

Auch bestehende Verbindlichkeiten werden vorzeitig abgelöst, um später, nach einem weiteren Rückgang der Preise, nicht noch mehr für die Rückzahlung der Schulden aufwenden zu müssen. Die daraus entstehende veränderte Handhabung der Zahlungsweise hat schließlich auch eine ungleiche Entwicklung der Umsätze und der Debitoren zur Folge. Während in der Hochkonjunktur ein überproportionales Ansteigen der Debitoren

1) Vgl. hierzu Heyne a.a.O., S.61.

2) Sehr deutlich zeigte sich dies am Beispiel der amerikanischen Rezession von 1948/49. Aus einer vom Federal Reserve Board angestellten Untersuchung von 300 großen Gesellschaften ausgewählter amerikanischer Industriezweige geht hervor, daß die Kassenbestände in den genannten Unternehmen Ende 1949 um rund 200 Mill. Dollar und die Wertpapiere sogar um rund 1 Mrd. Dollar höher waren als im Jahre 1948. Gleichzeitig war auch eine allgemeine beträchtliche Rückentwicklung der Verbindlichkeiten festzustellen. Vergl. hierzu die Untersuchung über "Die amerikanische Rezession von 1948/49" von F. Bosch und R. Veit, erschienen im "Ordo" Band Nr.VIII. Düsseldorf 1956, S.218.

festzustellen war, sinken diese nun ungleich schneller ab als die Umsätze; denn einmal brauchen die Unternehmer bei gesunkenen Preisen für die gleiche Warenmenge weniger Außenstände zu unterhalten als zur Zeit der hohen Preise und ferner sind infolge der geringen Bereitschaft zur Kreditgewährung die Kreditfristen nun allgemein kürzer als während der Hochkonjunktur.

Die Auswirkungen der Konjunkturschwankungen auf die Absatzfinanzierung lassen sich also dahin zusammenfassen, daß die Kreditverkäufe in der Depression relativ am niedrigsten sind, während umgekehrt, in der Hochkonjunktur Lieferantenkredite über das den Umsätzen entsprechende Maß hinaus in Anspruch genommen werden.

3. Die branchenbedingten Ursachen der Lieferantenkredite

Das Ausmaß der Kreditgewährung an die Abnehmer der Industrie ist neben dem Verlauf der Produktion und des Absatzes von der Struktur der Branche und der Betriebe abhängig. Jeder Zweig einer Wirtschaft weist eine bestimmte Struktur auf, die sich aus der Anpassung der ihm angehörenden Betriebe an die wirtschaftliche Aufgabe und deren bestmöglichen Erfüllung ergeben hat. Die Anpassung führt zu einem ungefähr gleichartigen Aufbau der Betriebe, soweit sie sich ihre Produktionsaufgaben nicht im Zuge einer stärkeren horizontalen Spezialisierung aufgeteilt haben. Die Gleichartigkeit der Betriebsstruktur umfaßt dann weniger die Gesamtheit der Betriebe der betreffenden Branche, als vielmehr die Betriebe ein und derselben Produktionsstufe oder, im Falle einer horizontalen Spezialisierung, die Betriebe mit derselben Zweckbasis im Rahmen der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung.

Diese Ähnlichkeit im Aufbau zwingt zur Übernahme derselben wirtschaftlichen Funktionen, die auf die gleiche Art gelöst werden müssen. Wohl gehen die verschiedenen Größe, ungleiche Kapitalausstattung und Vorteile, die sich aus besseren Standortbedingungen, dem Alter der Betriebe und anderen Vorzügen ergeben, dem einzelnen Betrieb die Möglichkeit, sich seiner

Aufgabe auf seine Art zu entledigen. Er wird aber auch in diesem Falle sein Handeln nicht ohne Beobachtung der Handlungsweise des anderen festlegen können. Hierzu gehört u.a. das Verhalten des anderen im Hinblick auf die Gestaltung des Absatzes und der damit verbundenen Kreditgewährung, die der Mitanbieter seinen Kunden zugesteht.

In den Kreis der zu beobachtenden Konkurrenten gehören in diesem Zusammenhang nicht nur die Produzenten, sondern auch die Handelstetriebe, die den Vertrieb gleichartiger Produkte übernommen haben und diese an denselben Kundenkreis absetzen wie der produzierende Betrieb. So ist es beispielsweise oft der Fall, daß der Großhandel mit den Produzenten beim Absatz an den Detailhandel konkurriert. Wir haben bei der Untersuchung der Absatzwege gesehen, daß dies vornehmlich in Branchen der speziellen Konsumgüterindustrie üblich ist.

Unternehmungen, die sich mit der Herstellung von Produktionsgütern befassen, haben hinsichtlich des Absatzes meist eine besondere Finanzierungspraxis. Die langwierigen Produktionsprozesse führen hier zu einer längeren Gebundenheit des Kapitals während der Herstellungszeit, die es den Betrieben nicht erlaubt, nach Fertigstellung des Produktionsgutes noch ein längeres Zahlungsziel in Kauf zu nehmen. Beim Bau von Großmaschinen, Schiffen usw. wird deshalb der Abnehmer meistens keinen Kredit erhalten, sondern wird durch Vorauszahlungen (Abnehmerkredite) mit zur Produktionsfinanzierung herangezogen.

Die Untersuchung der Bilanzen einiger diesen Branchen angehörenden Unternehmungen hat ergeben, daß die Kundenanzahlungen auch heute beim Kauf von Produktionsmitteln durchaus an der Tagesordnung sind. Aus der nachfolgenden Tabelle ist die Höhe der Abnehmerkredite ersichtlich, welche einige führende deutsche Unternehmungen des Maschinen- und Schiffsbauwes bei der Veröffentlichung ihrer letzten Bilanzen ausgewiesen haben. Zum Vergleich stellen wir den Kundenanzahlungen (Abnehmerkredite) das Eigenkapital mit den dazugehörigen freien und gesetzlichen Reserven sowie die Forderungen aufgrund von

Warenlieferungen und Leistungen gegenüber¹⁾.

Tabelle 3

Name der Firma	Kundenanzahlungen	Eigenkapital	Forderungen
in Millionen D-Mark			
Maschinenfabrik Esslingen	15,3	15,1	10,79
Maschinenfabrik Weingarten	12,25	8,6	3,45
Krauss-Maffei	15,44	17,3	17,7
D E M A G	128,47	118,2	45,5
M. A. N.	177,6	102,0	64,9
Brown, Boveri & Cie.	228,17	76,2	39,4
Deutsche Werft AG.	133,17	30,26	16,06
A.G. "Weser"	120,5	26,6	41,0

Die Zusammenstellung zeigt, daß die Kundenanzahlung in den Betrieben der angeführten Art das Eigenkapital und die Forderungen größtenteils zum Teil erheblich übersteigt. Die Höhe der Abnehmerkredite nimmt mit der Größe der Produkte, die in den einzelnen Betrieben hergestellt werden, zu. Am deutlichsten wird das, wie die Tabelle zeigt, bei den Schiffswerften.

Die Zahlungsbedingungen derartiger Unternehmungen verlangen in der Regel die Bezahlung des ersten Drittels des Auftragswertes bei Bestellung, eines weiteren Drittels nach erfolgter Abnahme und des letzten Drittels nach einem bestimmten Ziel²⁾.

- 1) Die Zahlen sind jeweils den Abschlüssen zum 31.12.1955 entnommen.
- 2) Beckmann, I.: "Die betriebswirtschaftliche Finanzierung", München 1949, S. 36. Beckmann weist darauf hin, daß eine Vorfinanzierung beim Schiffs- und Großmaschinenbau betriebswirtschaftlich deshalb notwendig sei, weil die Finanzierung der Produktion hochwertiger Großobjekte die Umlaufmittel solcher Unternehmen völlig absorbieren würde.

....

Da es sich bei den Abnehmern großer Produktionsobjekte nicht um Konsumenten, sondern um Unternehmungen irgendwelcher Art handelt, die die Maschine zu produktiven Zwecken verwenden, kann eine derartige Finanzierung ohne weiteres verlangt werden. Die mehrjährige Nutzungsdauer der Maschinen und anderer Großobjekte verlangt auf Seiten des Abnehmers eine Planung und Bereitstellung der Mittel, die zeitlich meist schon vor Anschaffung oder Inbetriebnahme des Objektes beginnt. So ist es dann ohne große Schwierigkeiten möglich, einen Teil der aufzuwendenden Mittel dem Produzenten des Gutes vor dessen Fertigstellung zu überlassen.

Bei der Anschaffung solcher Großobjekte ist bei der Auswahl der Anbieter normalerweise auch nicht in erster Linie die Zahlungskondition, sondern der Ruf des Unternehmens und dessen Erfahrung in der Herstellung solcher Güter ausschlaggebend. Der hohe Wert des Gutes und die Gewähr für ein einwandfreies Funktionieren des Aggregates verdrängt die Zahlungserleichterung als Faktor bei der Wahl der Anbieter fast vollständig. Gelegentlich kommt es in solchen Branchen sogar vor, daß die Bestellung und Bezahlung der ersten Rate des Kaufpreises lange vor Inangriffnahme der Produktion vorgenommen wird. Auf Seiten der Auftraggeber ist dabei meistens der Gedanke maßgebend, innerhalb der Reihe der Besteller eine bestimmte bevorzugte Rangstellung einzunehmen¹⁾. Betriebe, deren Erzeugnisse sich einer sehr guten Nachfrage erfreuen,

.. "Hier ist die Vorauszahlung von einem Drittel seitens des Auftraggebers umso mehr berechtigt, als die Beträge in der Mehrzahl der Fälle zur Beschaffung der erforderlichen Rohstoffe und Hilfsstoffe Verwendung finden. Neben dieser ersten Geldleistung des Auftraggebers wird häufig mit Beginn der Bauzeit praktisch von der Betriebswirtschaft bereits das zweite Drittel insofern in Anspruch genommen, als durch Aufnahme eines Kontokorrentkredites die Löhne und Gemeinkosten bestritten werden. Dieser Kredit wird dann am Tage der Abnahme durch die Hereinnahme des zweiten Drittels seitens des Auftraggebers abgedeckt. Das letzte Drittel wird meistens nach 30 Tagen oder später beglichen. In ihm ist nur noch enthalten die Vergütung für die restlichen Gemeinkosten wie Abschreibungen, Verzinsungen, sowie der Gewinnzuschlag."

1) L.Beckmann a.a.O., S.38.

können also mitunter völlig auf die Gewährung von Lieferantenkrediten verzichten und statt diesen Abnehmerkredite in Anspruch nehmen.

Anders ist es dagegen bei Unternehmungen, die echte Konsumgüter direkt an den Endkonsumenten vertreiben. Hier ist die Finanzierung des Absatzes weitgehend durch die von den Konsumenten beanspruchten Warenkredite bestimmt. Direktverkaufende Betriebe benötigen für die Gewährung von Absatzkrediten notwendigerweise beträchtliche Mittel, da sie außer mit den anderen industriellen Anbietern auch noch mit dem gesamten Einzelhandel und dem Versandhandel konkurrieren müssen. Um sich am Markte durchsetzen zu können, sind die direktverkaufenden Betriebe also gezwungen, mindestens im selben Maße Kredite einzuräumen, wie es die Handelsbetriebe tun.

In der Regel übersteigen aber derartig lange Zahlungsziele die Kapital- und Kreditkraft der Industriebetriebe, deren Hauptaufgaben in der Produktion der Güter und nicht in der Ausübung von Absatzfunktionen bestehen. Eine Ausnahme stellen in dieser Hinsicht jene Branchen dar, in denen häufig sogenannte Fabrikationsbetriebe anzutreffen sind. In der feinmechanischen Industrie beispielsweise gibt es Betriebe, die die Antriebsaggregate (Uhrwerke, Plattenspieler u.a.) und die dazugehörigen Gehäuse getrennt von Unterlieferanten beziehen und die Montage, d.h. die letzte Stufe der Produktion, selbst übernehmen. Da sich der Schwerpunkt der Tätigkeit solcher Betriebe auf die Handelsfunktionen erstreckt, müssen sie eher als Handelsbetriebe bezeichnet werden. Der Großteil des ihnen zur Verfügung stehenden Kapitals ist dabei nicht für Produktionsaufgaben gebunden, sondern kann für den Aufbau des Verkaufsapparates und für die von der Kundschaft in Anspruch genommenen Kredite verwendet werden. Derartige Betriebe werden dann ihre Überlegenheit auf dem Gebiet der Kreditgewährung häufig noch dadurch auszunützen versuchen, daß sie direkt an den Endkonsumenten verkaufen und so der Konkurrenz der anderen Betriebe ausweichen. Die größeren Betriebe, deren Kapitalkraft ausreichen würde, die für einen direkten Verkauf erforderlichen Mittel aufzubringen, können

diesen Weg im allgemeinen aus anderen Gründen nicht einschlagen. Sie sind naturgemäß stets auf einen Massenabsatz angewiesen, der aber nur erzielt werden kann, wenn möglichst viele der den einzelnen Handelsstufen angehörenden Betriebe beliefert werden können. Damit werden dann die mit dem Absatz verbundenen Funktionen, also auch die Absatzfinanzierung, weitgehend dem Handel übertragen.

4. Die Bedeutung der Betriebs- und Kostenstruktur für die Absatzfinanzierung

Einzelbetrieblich ist für die Höhe der Kreditgewährung vor allem die Kostenstruktur mitbestimmend. Durch die Stundung des Kaufpreises werden dem Betrieb flüssige Mittel entzogen, die bei den für den Betriebsablauf notwendigen Einkäufen fehlen. Die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft macht es deshalb notwendig, die Warenkredite so zu bemessen, daß die laufend anfallenden Auszahlungen für Löhne, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und all die übrigen Aufwendungen nicht zur Illiquidität des Unternehmens führen.

Wie wir im vorigen Absatz gesehen haben, kann der Unternehmer das Ausmaß der Lieferantenkredite nicht immer von sich aus bestimmen, sondern muß sie dem in der Branche üblichen Ausmaß anpassen. Das soll jedoch nicht heißen, daß die Absatzfinanzierung ausschließlich vom Marktgeschehen und vom entsprechenden Verhalten der Mitanbieter abhinge. Auch der eigene Betrieb setzt Grenzen für die Kreditgewährung, die genau beachtet werden müssen, damit nicht unnötige Verluste entstehen und die Existenz des Betriebes gefährdet wird. Der pünktliche Eingang der Erlöse ist deshalb die notwendige Voraussetzung für die stets rechtzeitige Erfüllung der Verbindlichkeiten. Zur Aufrechterhaltung des finanziellen Gleichgewichtes müssen daher Ein- und Auszahlungen zeitlich aufeinander abgestimmt werden. Auf die Termine der Auszahlungen kann der Unternehmer aber praktisch nur geringen Einfluß ausüben. Die Bezahlung der Löhne, Lieferantenrechnungen, Steuern u. a. m. kann im allgemeinen nicht aufgeschoben werden,

so daß stets für einen rechtzeitigen Eingang der ausstehenden Warenkredite gesorgt werden muß.

Damit ist nun der Zusammenhang zwischen der Absatzfinanzierung und der Kostenstruktur angedeutet. Ein Unternehmen muß also bei der Einräumung von Zahlungszielen die Kostenstruktur berücksichtigen, aus der sich die genauen Auszahlungstermine ergeben. Es muß festgestellt werden, aus welchen Kostenarten sich der Erlös, der nach Ablauf des Zahlungszieles eingeht, zusammensetzt.

Ein Betrieb, dessen Aufwendungen vornehmlich aus Löhnen und Materialkosten bestehen, wird beispielsweise nur kurze Zeit auf den Eingang des Gegenwertes für die verkauften Waren verzichten können, da die durch die Herstellung des Gutes anfallenden Auszahlungen schon vor oder unmittelbar nach dem Verkauf vorgenommen werden müssen. Lohn- und materialintensive Betriebe werden deshalb im allgemeinen auf eine schnelle Bezahlung der verkauften Ware drängen, es sei denn, daß das im Umlaufvermögen investierte Kapital langfristig finanziert ist. Anders ist es jedoch bei kapitalintensiven Betrieben. Hier finden wir der verschiedenen Vermögensstruktur entsprechend ein anderes Verhältnis im Kapitalaufbau vor. Das größtmögliche Übergewicht des Anlagevermögens erfordert einen möglichst großen Anteil des Eigenkapitals. Für die Bestreitung der Kosten, die vorwiegend aus Gemeinkosten bestehen, brauchen nicht in rascher Aufeinanderfolge Aufwendungen gemacht zu werden. Das bei Anschaffung der Maschinen aufgewendete Kapital reicht meist für mehrere Produktionsperioden aus und bedarf damit nicht einer ständigen Erneuerung.

Ein weiterer Bestandteil des Erlöses sind die Zinsen für den Kapitaldienst, die insbesondere in den kapitalintensiven Betrieben stark ins Gewicht fallen. Die Auszahlungen der Kapitalzinsen hängen im wesentlichen von der Rechtsform der Unternehmung ab. Die Kapitalverzinsung wird im Normalfall die Beweglichkeit des Unternehmens hinsichtlich der Kreditgewährung nur wenig beeinträchtigen, da die Ausschüttung der Zinsen meist nur einmal jährlich und gewöhnlich erst nach Ein-

gang der Erlöse verlangt wird. Außerdem handelt es sich oft um aufschiebbare und in der Höhe variierbare Aufwendungen, so daß von dieser Seite der Auszahlung kaum Liquiditätsschwierigkeiten zu erwarten sein werden. Der kapitalintensive Betrieb wird daher die Absatzfinanzierung freier handhaben können, ohne daß sich Gefahren für die Zahlungsfähigkeit der Unternehmung ergeben.

Auch zwischen den Abschreibungen und der Kreditgewährung besteht in den anlageintensiven Betrieben ein sehr enger Zusammenhang. Üblicherweise werden die Einzahlungen nicht in ihre Kostenbestandteile zerlegt, die beim Verkauf der Ware zur entsprechenden Vollkostenkalkulation geführt haben. Der Gegenwert der Abschreibungen, der als Teil der Einzahlungen in den Betrieb zurückströmt, fließt so dem Umlaufvermögen zu, ohne als desinvestierter Betrag bis zur Wiederanschaffung einer Maschine thesauriert zu werden¹⁾. Die dadurch bedingte Störung der Liquidität führt meist zu einer unsystematischen Verwendung der Mittel, sei es zu Investitionen oder zu Erweiterungen der Auszahlungen irgendwelcher Art. Häufig werden diese Beträge auch als Mittel der aktiven Kreditpolitik verwendet mit dem Ziel, den Umsatz und den Beschäftigungsgrad zu erhöhen. Ganz allgemein kann man sagen, daß einer so finanzierten Gewährung von Lieferantenkrediten nur mit Vorbehalten zuzustimmen ist, da sie bei später eventuell notwendig werdenden finanziellen Umdispositionen nicht wieder zur Verfügung stehen können. Die Berechtigung einer solchen Finanzpolitik hängt wiederum weitgehend von der Kostenstruktur ab. Betriebe mit hohen fixen Kosten werden besonders dazu neigen, den Warenkredit als Mittel der Absatz- und Beschäftigungspolitik zu benutzen. Solange die Möglichkeit besteht, durch Hereinnahme zusätzlicher Aufträge einen besseren Beschäftigungsgrad und damit eine Stückkostendegression zu erzielen, ist die Gewährung von Warenkrediten ge-

1) Lohmann, M.: "Abschreibungen, was sie sind und was sie nicht sind", in: "Der Wirtschaftsprüfer" Nr. 12, 2. Jahrgang 1949, S. 355.

rechtfertigt¹⁾.

Bei diesen Überlegungen ist bis zu einem gewissen Grade der technische Stand des Produktionsapparates zu berücksichtigen. Eine mit modernen Maschinen ausgestattete Unternehmung wird die auf die Abschreibung entfallenden Erlösbestandteile ohne Bedenken für die Kreditgewährung einsetzen können, da für Ersatzbeschaffungen zunächst keine größeren Aufwendungen zu machen sind. Unternehmen mit veraltetem Maschinenpark hingegen sind gezwungen, die dem Umlaufvermögen zufließenden Erträge aus dem Anlagevermögen zur Modernisierung des von der Obsoleszenz bedrohten Produktionsapparates aufzuwenden.

Besonders zu berücksichtigen ist in jedem Falle auch der Einfluß, der von möglichen Mode- und Geschmackswandlungen auf die Produktion einwirkt. Da Änderungen der Kundenwünsche oft eine Umgestaltung des Produktionsapparates zur Folge haben, muß die Disposition der finanziellen Mittel auch für solche Fälle elastisch gestaltet werden.

1) Beste schreibt in diesem Zusammenhang: "Insoweit der Erlös eines Auftrages die fixen Kosten deckt, darf das Unternehmen ein Risiko aus der Kreditgewährung auf sich nehmen; insoweit darf es sogar Kredite geben, von denen nicht mit Sicherheit gesagt werden kann, daß sie abgedeckt werden. Erst recht ist es ihm gestattet, bei der Bewilligung von Zahlungsfristen großzügig zu sein, denn es handelt dann nicht anders, als wenn es auf die Deckung der fixen Kosten des Auftrages verzichtet." In Z.f.h.F., a.a.O., S.21.

II. ABSCHNITT

Die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung im Großhandel

1. Die Absatzwege des Großhandels

Im ersten Abschnitt dieser Arbeit haben wir bereits auf die wichtige Rolle hingewiesen, die Zwischenhändler im Rahmen der Finanzierung des Absatzes spielen. Wir brauchen hier deshalb nicht mehr näher auf die Ursachen einzugehen, die zu einer verstärkten Inanspruchnahme von Zwischenhändlern führen.

Hinsichtlich der Arten des Großhandels wird zwischen Absatzgroßhandel, Produktionsverbindungshandel und dem sog. Aufkaufhandel unterschieden, wobei man unter dem Absatzgroßhandel jenen Teil des Großhandels versteht, der vorwiegend die industriellen Fertigerzeugnisse an die nächste Handelsstufe, also an den Einzelhandel weiterleitet.

Der Produktionsverbindungshandel dagegen erwirbt die Erzeugnisse bestimmter Industrien, um sie für die Weiterverarbeitung an andere Industrien oder an das Handwerk weiterzuliefern¹⁾.

Der Aufkaufgroßhandel schließlich befaßt sich mit dem Aufkauf von Urprodukten in der Landwirtschaft und im Bergbau und verkauft sie wiederum an die verarbeitenden Betriebe der Wirtschaft.

Uns interessiert im Rahmen dieser Arbeit naturgemäß besonders die Bedeutung des Absatzgroßhandels für die Finanzierung des Absatzes, der Produktionszwischenhandel z.B. wird nur in geringem Maße Kreditfunktionen ausüben; der Schwer-

1) Als Beispiel für diese Art des Großhandels könnte der Schraubengroßhandel genannt werden, der Schrauben und Muttern aller Art und Größe bei den vielen kleinen Produzenten dieser Erzeugnisse erwirbt und sie an die zahlreichen Abnehmer weiterverteilt.

punkt seiner Aufgaben wird sich auf die Warenfunktion stützen. Eine relativ wichtige Funktion im Rahmen des Güterabsatzes spielt hingegen der Aufkaufgroßhandel besonders beim Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten. Der Umstand, daß die Ernte nur einmal jährlich anfällt, der Absatz und der Konsum hingegen sich über das ganze Jahr erstreckt, macht die Einschaltung von Zwischengliedern notwendig, die die Lagerung und Einräumung von Abnehmerkrediten übernehmen. Während der Aufkaufgroßhandel also vorwiegend Abnehmerkredite zu geben hat, übt der Absatzgroßhandel seine Kreditfunktion vor allem durch die Einräumung von Lieferantenkrediten aus.

Die Ursachen, die beim Güterabsatz zu einer Einschaltung des Großhandels als Kreditgeber an die Abnehmer führen, liegen auch hier in der Art der Ware, den branchemäßigen Besonderheiten des Kapitalbedarfs und den saisonbedingten Absatzschwankungen. Da sich hier also weitgehend dieselben Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung ergeben wie bei der Industrie¹⁾, ist uns die weitere Behandlung des Themas praktisch vorgeschrieben. Das soll aber nicht heißen, daß sich keine neuen Problemstellungen bildeten, denn einmal ist der Kapitalbedarf der Handelsbetriebe von anderen Elementen bestimmt, ferner liegen über die Absatzprobleme und damit auch über die Fragen und Erscheinungen der Absatzfinanzierung im Bereich des Handels mehr zahlenmäßige Unterlagen vor als in der Industrie. Es wird deshalb möglich sein, die bisherigen Aussagen stärker zahlenmäßig zu belegen und durch konkrete Angaben zu unterbauen. Darüber hinaus werden sich neue Gesichtspunkte ergeben, die eben nur vom Handel aus gesehen werden können oder durch ihn erst entstehen. Auch hier wollen wir zuerst wiederum die Absatzwege untersuchen.

1) Es versteht sich, daß jene Ursachen auszunehmen sind, die in der Durchführung des Produktionsprozesses, also z.B. in der daraus entstehenden Kapital- oder Arbeitsintensität und in der Branchenstruktur liegen.

Tabelle 4

Die Absatzwege des Großhandels ¹⁾

Von hundert am Konjunkturtest des IFO-Institutes
teilnehmenden Großhandelsunternehmen setzen ihre
Ware an folgende Abnehmer ab:

Branches	Industrie	Großhandel	Einzel- handel	Handwerk	Sonstige
<u>Konsumgüter:</u>					
Konsumgüter insges.		2	88	5	5
Nahrungsmittel		1	96	-	3
Schokolade und Süßwaren		-	99	-	1
Textilien und Bekleidung	1	4	75	13	7
Papier, Bürobedarf u. Schreibwaren	4	1	92	2	1
Schuhe	-	10	72	18	-
Eisen- u. Metall- waren	11	5	49	28	7
Uhren und Schmuck- waren	-	-	95	3	2
Optische Artikel	-	4	63	33	-
Eisen und Stahl	28	6	8	49	9
Holz-, Binnenhandel	35	7	11	38	9
Holz-Importhandel	14	26	11	35	14
Papier und Pappe	31	12	25	23	9
Fasern und Haare	69	11	-	20	-
Reinwolle	93	7	-	-	-
Heimtextilien, Polster- u. Sattler- bedarf	4	5	12	74	5
Chemikalien	62	23	10	3	2
Häute und Felle	99	1	-	-	-
Leder	67	6	27	-	-

1) Nach unveröffentlichten Unterlagen des IFO-Institutes in München.

Die vorliegende Übersicht zeigt die große Vielgestaltigkeit der Absatzwege des Großhandels. Hier kommt sehr deutlich zum Ausdruck, daß der Großhandel nicht nur eine Zwischenstufe von der Industrie zum Einzelhandel darstellt, sondern daß er Vertriebsfunktionen zwischen allen Zweigen der Wirtschaft ausübt. Nach Angaben des IFO-Institutes liegt das Schwergewicht der Großhandelstätigkeit heute auf dem Gebiet des Rohstoff- und Produktionszwischenhandels, der, wie bereits erwähnt, Rohstoffe und Halbfertigwaren sowohl importiert als auch an in- und ausländische Abnehmer verteilt. Ferner zeigt die Tabelle, daß der Großhandel ein wichtiger Lieferant des Handwerks und vereinzelt sogar von Letztabnehmern ist. Daraus wird ersichtlich, daß der Großhandel einer der wichtigsten Träger von Absatzfunktionen ist, die, wie mehrfach hervorgehoben, die Kreditfunktion stets miteinbezieht.

Die zahlenmäßige Höhe der Umsätze des Groß- und Außenhandels insgesamt, die sich im Jahre 1954 auf über 90 Milliarden D-Mark¹⁾, im Jahre 1955 auf rund 110 Milliarden D-Mark²⁾ beliefen, läßt darauf schließen, daß von einer weitgehenden Ausschaltung oder Zurückdrängung des Großhandels vorerst nicht gesprochen werden kann. In vielen Sektoren der Wirtschaft hat der Großhandel nach wie vor die wichtige Aufgabe, die Waren der auf bestimmte Erzeugnisse sich spezialisierenden Produzenten zu sammeln und diese dann zu vielgestaltigen Musterkollektionen zusammenzustellen. Insbesondere der Einzelhändler kann dadurch die Auswahl der von ihm gewünschten Waren wesentlich leichter treffen, als wenn er die verschiedenen Erzeugnisarten einzeln von den Fabrikanten beziehen müßte. Die weiteren Unter-

1) Nach einer Mitteilung des Gesamtverbandes des deutschen Groß- und Einzelhandels in Köln, veröffentlicht im "Münchener Merkur" Nr.133 vom 4.6.1955, S.12.

2) Nach einer Verlautbarung der Wirtschaftsvereinigung Groß- und Außenhandel in der "Stuttgarter Zeitung" Nr.233 vom 6.10.1956, S.5. Vergleichsweise werden an derselben Stelle die Umsätze des Einzelhandels im Jahre 1955 mit 50 Milliarden D-Mark, des Handwerks mit 45 Milliarden D-Mark und diejenigen der Industrie mit 170 Milliarden D-Mark angegeben. Demzufolge wäre der Großhandel nach der Industrie der größte Umsatzträger der deutschen Wirtschaft.

suchungen werden sich aus diesem Grunde vornehmlich auf den Konsumgüter-Großhandel, den Absatzgroßhandel im eigentlichen Sinne erstrecken.

2. Die Kredit- und Lagerfunktion des Großhandels

Aus den beiden vorhin genannten Funktionen der Warensammlung und Warenverteilung ergibt sich nun, wie bereits betont, für den Großhandel die wichtige Funktion der Absatzfinanzierung. Grundsätzlich sind es zwei Aufgaben, die dem Großhandel im Rahmen der Absatzfinanzierung erwachsen; die Lager- und die Kreditfunktion. Durch das Einsammeln und Verteilen der Ware entsteht zunächst kein Kapitalbedarf von einer Dauer und einem Umfang, demzufolge man von einer wirklichen Finanzierungsleistung sprechen könnte. Diese wird vielmehr erst dadurch bewirkt, daß der Großhandel die vom Produzenten übernommene Ware in sein Lager aufnimmt und dann seinen Abnehmern, also dem Einzelhandel, dem Handwerk, oder wer sonst als Abnehmer in Frage kommt, Warenkredite zur Verfügung stellt. Darin besteht im eigentlichen Sinne erst die Entlastung der Industrie, die der Großhandel durch die Übernahme des Warenabsatzes bewirkt.

Die Ursachen und die Dauer, die die Lagerhaltung bestimmen, sind im großen und ganzen dieselben, die zur Inanspruchnahme und Gewährung von Lieferantenkrediten führen. In der praktischen finanziellen Auswirkung besteht nahezu auch gar kein Unterschied darin, ob die Ware beim Produzenten lagert und auf Absatz wartet, oder ob sie unbezahlt beim Händler auf Lager liegt. Schröder¹⁾ meint ungefähr dasselbe, wenn er die Debitoren als "ein Lager an verkauften aber noch nicht bezahlten Fertigprodukten" bezeichnet.

Durch die starke Lagerhaltung des Großhandels verringert sich der Kapitalbedarf der Produzenten in einer Zeit, in welcher deren flüssige Mittel ohnehin sehr stark in Anspruch genommen sind. Außerdem entfällt für sie das große Risiko, das stets mit einer Lagerproduktion verbunden ist. Weiter bringt dies

1) Schröder, R.: "Der Kapitalbedarf der Unternehmung." Diss. Frankfurt 1930, S. 111.

eine Entlastung anderer Risiken, wie z.B. die Kredit- und Transportrisiken, mit sich; denn der Grossist bezahlt die Fabrik und kreditiert den Einzelhändler, worauf noch näher einzugehen sein wird. Häufig übernimmt er auch den Transport und die Verteilung nach den vielen kleinen Verkaufsstationen.

In allen Branchen kann der Hersteller die Kreditwürdigkeit der wenigen Grossisten weit besser und leichter beurteilen als die der vielen kleinen Detailhändler. Der Grossist dagegen hat im allgemeinen sein spezielles Absatzgebiet, das er intensiv bearbeiten kann. Er steht in enger Fühlungnahme mit den einzelnen Detailgeschäften, er kennt seine Abnehmer und deren Wünsche genau und geht dadurch bei einer eventuellen Kreditgewährung ein geringeres Risiko ein als der Fabrikant. Der Grossist kann also bei der Einaräumung von Zahlungszielen entgegenkommender sein als der Fabrikant und die Kreditgabe individueller gestalten. Das hat wiederum zur Folge, daß er seinen Absatz vergrößern kann, was letzten Endes auch dem Hersteller zugute kommen wird.

Nun wird allerdings die Kreditfunktion des Großhandels in der betriebswirtschaftlichen Literatur z.T. in Abrede gestellt und behauptet, daß die Gewährung von Lieferantenkrediten gar nicht als eine typische Großhandelsfunktion angesehen werden könne¹⁾. Aufgrund eines nach dem 1. Weltkrieg stark angestiegenen Anteils des Lieferantenkredites an der Kreditversorgung des Einzelhandels wurde in den 30er Jahren in der einschlägigen Literatur häufig die Frage diskutiert, ob der Lieferantenkredit, und dabei vor allem der Großhandelskredit, nicht besser durch Bankkredit abgelöst werden sollte.

In jüngster Zeit ist diese Diskussion eigentlich nicht wieder in Gang gekommen; sicher nur deswegen, weil infolge der allgemeinen Kapitalknappheit nach der Währungsumstellung den Betrieben eine Wahl zwischen verschiedenen Kreditquellen praktisch

1) Vergl. hierzu insbesondere Vogel, E.: "Sparkassen, Genossenschaften oder Großhandel als Kreditgeber des Einzelhandels", Berlin-Wien 1938, und Widdersheim, U.v.: "Die Kreditversorgung des mittelständischen Einzelhandels," Wiesbaden 1941, S.58 ff.

nicht geblieben ist. Man beschaffte sich die Mittel eben dort, wo sie zu bekommen waren, und das war bis heute vorwiegend der Lieferantenkredit.

Genaue Angaben über den Umfang der Eigenkapitalbildung und der Verschuldung des Groß- und Einzelhandels nach dem Kriege fehlen wohl noch, aber aus einer diesbezüglichen Berechnung¹⁾ der Betriebswirtschaftlichen Beratungsstelle des Einzelhandels (BBE) kann eine Bestätigung der oben ausgesprochenen Vermutung abgelesen werden. Die Betriebswirtschaftliche Beratungsstelle geht bei ihrer Berechnung von dem vom Einzelhandel zur Zeit im Durchschnitt beanspruchten Zahlungsziel aus, das nach Angaben des IFO-Institutes 40 Tage beträgt. Nach Ermittlungen derselben Stelle belief sich der Wareneingang im Einzelhandel im Jahre 1954 auf rund 32 Mrd. D-Mark. Überträgt man dieses Ergebnis auf das übliche Zahlungsziel, so ergibt sich für den Einzelhandel eine durchschnittlich kurzfristige Warenverschuldung von ungefähr 3,5 Mrd. D-Mark. Diese Mittel hat der Einzelhandel vorwiegend für die Vergrößerung des Warenlagers verwendet. Von Anfang 1949 bis heute haben sich die Lagervorräte des Einzelhandels von 2,2 Mrd. D-Mark²⁾ auf 7 Mrd. D-Mark erhöht. Da angenommen werden darf, daß der Einzelhandel Anfang 1949 nahezu keine kurzfristigen Verbindlichkeiten hatte, weil er damals nur gegen Kasse und Vorkasse kaufen konnte³⁾, so ist der Wiederaufbau der Einzelhandelslager nach der Berechnung der BBE mit mindestens 3,5 Mrd. D-Mark durch Lieferantenkredit finanziert worden. Der Anteil der Eigenkapitalbildung und der Bankkredite am Aufbau der Lager hätte demnach in den letzten 6 Jahren höchstens 1,3 Mrd. D-Mark betragen. Das sind bei einem Gesamtumsatz von rund 220 Mrd. D-Mark⁴⁾ innerhalb von 6 Jahren weniger als 0,6 v.H. des Umsatzes⁵⁾.

1) In: "Der Einzelhandel", Fachorgan des Landesverbandes Rheinland/Pfalz Nr.2/3, 8.Jahrgang März 1955, S.8.

2) ebenda S.10.

3) Diese Zahlungsweise war damals aufgrund des großen Warenmangels durchaus allgemein üblich.

4) "Der Einzelhandel" a.a.O., S.10.

5) Die starke Zunahme der Lagerhaltung im Bereich des Einzelhandels kommt auch in den Veröffentlichungen des Institutes für Handelsforschung: "Lagerung, Beschaffung, Absatz und

Da nun der Großhandel sicher einen beträchtlichen Teil der Warenbezüge des Einzelhandels geliefert hat, muß angenommen werden, daß der vom Einzelhandel beanspruchte Lieferantenkredit zumindest in einem dem Lieferanteil entsprechenden Verhältnis vom Großhandel zur Verfügung gestellt wurde. Die Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes und des IFC-Institutes¹⁾ können als Beweis dafür angesehen werden, daß der Großhandel nach dem letzten Kriege in verstärktem Umfange Lager- und Kreditfunktionen ausgeübt hat.

Der Großhandel war sich der Notwendigkeit der Ausübung derartiger Funktionen auch stets bewußt und hat sie seit jeher als einen wesentlichen Bestandteil seiner volkswirtschaftlichen Aufgabe betrachtet²⁾.

Eine Verkürzung der Absatzwege durch die Umgehung des Großhandels wird daher nur dort möglich sein, wo entweder der Lieferant oder die Abnehmer kapitalkräftig genug sind, die Funktionen des Großhandels zu übernehmen. Da gerade die Kredit- und die Lagerfunktion einen beträchtlichen Kapitalbedarf auslösen, ist die Frage der Übernahme von Großhandelsfunktionen für den einzelnen Betrieb in erster Linie ein Kapitalproblem.

.. Kosten im Einzelhandel 1949, 1950 und 1951", Köln-Opladen 1952, S.61, zum Ausdruck. In der Zeit von 1949 bis 1951 haben sich die Läger im deutschen Einzelhandel nach Angaben des Institutes für Handelsforschung um 142% erhöht. Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit hat sich als Folge dieser Erhöhung während der gleichen Zeit von 13,4mal jährlich auf 8,1mal jährlich verringert.

1) Vergl. hierzu die entsprechenden Tabellen auf S.57 u. S.63

- 2) Vergl. hierzu E.v.Sellner: "Die Kreditfunktion des Großhandels." In: "Absatzforschung und Absatzpraxis in Deutschland." Stuttgart 1937. S.20. Sellner weist in diesem Zusammenhang auf das zwischen der Industrie und dem Großhandel abgeschlossene Funktionsabkommen hin, in dem die vom Großhandel zu übernehmenden Aufgaben näher umschrieben wurden. Die Lager- und die Kreditfunktion werden darin ebenfalls besonders hervorgehoben. Punkt 4-6 des Abkommens lauten:
- 4.) Lagerhaltung des in der Branche üblichen Warensortimentes.
 - 5.) Vordisposition, d.h. Warenbestellung auf weite Sicht und somit Förderung einer gleichmäßigen Beschäftigung der Industrie.
 - 6.) Einräumung von zusätzlichen Krediten aus eigenen Kapitalien und Verteilung der von Kreditgebern und Lieferanten in Anspruch genommenen Kredite an die kreditbedürftige Abnehmerschaft in handelsüblicher Dauer.

3. Der Einfluß der Saisonschwankungen auf die Kredit- und Lagerfunktion des Großhandels

Sehr starke Einflüsse gehen auch im Bereich des Handels von den Saisonschwankungen auf die Lager- und Kreditfunktion aus. Die Handelsbetriebe unterscheiden sich hinsichtlich der Regelmäßigkeit des Umsatzes ebenso wie produzierende Betriebe. Die durch Saisoneinflüsse verursachten Produktions- und Absatzschwankungen schlagen sich daher zwangsläufig in der Umsatztätigkeit der Handelsbetriebe nieder. Wenn wir dann an Stelle des Produktionsprozesses den Einkauf setzen, können wir nach Polak¹⁾ ähnlich unterscheiden wie bei den Industriebetrieben:

- a) Unternehmungen mit gleichmäßiger Zufuhr und gleichmäßigem Absatz, etwas schwach infolge von Saisoneinflüssen.
- b) Unternehmungen mit gleichmäßiger Zufuhr, aber mit Absatz in einer oder mehreren Saisonperioden.
- c) Unternehmungen mit Zufuhr und Absatz nur während einer oder mehrerer bestimmter Saisonperioden.

zu a) Da im Handel der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen im Verhältnis zu den Produzenten wesentlich geringer ist, spielt hier das Betriebskapital und die Beschaffung der hierfür erforderlichen Mittel eine viel größere Rolle. Der Schwerpunkt der betrieblichen Tätigkeit erstreckt sich in den Handelsbetrieben auf den Ein- und Verkauf. Die Hauptposten der Bilanz sind hier deswegen im Umlaufvermögen, und zwar in den Vorräten und den Debitoren zu suchen.

In Betrieben mit gleichmäßigem Einkauf und einem das ganze Jahr über ungefähr gleichgroßen Absatz sind die Vorräte jedoch nicht von entscheidender Bedeutung für den Kapitalbedarf. Da hier ständig Waren eingekauft und abgesetzt werden, sind die Transportdauer und die Warenkredite ausschlaggebend für die Zusammensetzung des Gesamtvermögens. Das Ausmaß der Kreditgewährung hängt dabei fast ausschließlich von der Warenart ab. "Je weniger speziell der Charakter der Ware ist, je größer demnach die

1) Polak, a.a.O. S. 132.

Sicherheit des Absatzes ist, desto geringere Schwierigkeiten wird die Kreditgewährung bieten. Auch der durch Forderungen auf Abnehmer gedeckte Bankkredit wird umso geringer sein, je näher man sich beim Spezialprodukt befindet." ¹⁾ Wir sehen also, daß die Kreditgewährung hier von Faktoren bestimmt ist, die fast völlig außerhalb der jahreszeitlich bedingten Umsatzenschwankungen zu suchen sind.

Trotzdem verliert die Kreditgewährung auch in solchen Handelsbetrieben nicht ihre grundsätzliche Bedeutung. Obgleich die Detailgeschäfte in solchen Branchen Lieferantenkredite zum Teil auch von Produzenten bekommen könnten, ist es gerade dessen ungeachtet für den Kreditnehmer nicht gleichgültig, wen er als Lieferant und als Kreditgeber wählt. Entscheidet sich z.B. ein Einzelhändler für einen Warenbezug direkt vom Fabrikanten, dann gerät er, wenn gleichzeitig Lieferantenkredit in Anspruch genommen werden muß, in eine gewisse Abhängigkeit zum Lieferanten, die ihn zwingt, dessen Erzeugnisse mit Vorrang anzubieten und zu verkaufen. Eine derartige Abhängigkeit wird jedoch weit weniger nachteilige Folgen haben, wenn der Großhändler die Ware geliefert und den Kredit gegeben hat. Der Grossist führt nämlich meist mehrere Fabrikate einer bestimmten Warenart und wählt sich dabei jeweils jene Hersteller als Lieferanten aus, die hinsichtlich der Qualität, Preiswürdigkeit und Formschönheit die besten Angebote zu machen in der Lage sind.

Gerade die Produktgestaltung erlangt in jüngster Zeit eine stets wachsende Bedeutung; eine elastische Anpassung an die immer häufiger wechselnde Mode- und Geschmacksrichtung ist deshalb sehr wichtig. Die Handelsbetriebe werden in diesem Zusammenhang darauf achten müssen, daß die Aufnahme von Lieferantenkredit nicht zu einer Bezugsbindung und damit zur Unelastizität bei der Auswahl der möglichen Anbieter führt. Es kommt immer wieder vor, daß einzelne Betriebe innerhalb eines bestimmten Wirtschaftszweiges durch besondere Leistungen entweder in technischer Hinsicht oder in bezug auf die Gestaltung der Erzeugnisse hervortreten. Mit derartigen Verkaufsschlägern versucht dann

1) Polak, a.a.O., S.135.

der Handel das Verkaufssortiment besonders attraktiv zu gestalten und die Umsätze zu erhöhen. Das ist aber nur möglich, wenn man sich nicht vorher schon einseitig an einen anderen Anbieter gebunden hat und durch gleichzeitige Aufnahme umfangreicher Lieferantenkredite ein Wechsel in der Wahl der Anbieter unmöglich geworden ist. Diese Gefahr wird also umso geringer sein, je mehr der Großhandel Lieferant und Kreditgeber ist¹⁾.

zu b) Hier handelt es sich um reine Saisonbetriebe²⁾. Typische Beispiele für diese Art von Unternehmungen sind der Kohlenhändler und das Spielwarengeschäft. Durch die Konzentration des Absatzes auf eine kurze Verkaufsperiode entsteht bis zum Beginn der Saison auch auf Seiten des Handels ein erheblicher Kapitalbedarf für die Lagerung der Waren. Gerade diese Handelsbetriebe erfüllen in der Ausübung dieser Lagerfunktion eine sehr wesentliche Aufgabe im Rahmen des Güterabsatzes.

Wie bereits erwähnt, ist es in den Wirtschaftszweigen mit einem sehr stark auf eine Jahreszeit konzentrierten Absatz den Produzenten im allgemeinen nicht möglich, die produzierte Ware bis zum einsetzenden Verkauf allein zu stapeln. So ist z.B. im vorgenannten Fall der Spielwarenbranche der um die Zeit des beginnenden Absatzes vor Weihnachten anfallende Bedarf an Waren meist so groß, daß die zu dessen Deckung erforderliche Produktion schon im Sommer oder gar im Frühjahr anlaufen muß. Der Großhändler kauft dann beim Produzenten schon im Herbst ein

1) Die hier von Polak gewählte Kennzeichnung von Saisonbetrieben ist etwas unrealistisch. Handelsbetriebe werden nämlich versuchen, den Einkauf zeitlich möglichst nahe an die Absatzperiode zu verlegen. Wenn dies auch nicht in vollem Umfang möglich sein wird, da in diesem Falle die Lagerfunktion gar nicht mehr ausgeübt werden würde, so erscheint es uns doch nicht gerechtfertigt, an Stelle der Produktion einfach die Zufuhr, d.h. den Einkauf, zu setzen. Für die Beschaffung ist nicht derselbe Zeitaufwand nötig wie für die Produktion.

2) Streng genommen kann von einer Bindung an den Lieferanten im wirtschaftlichen Sinne nur dann gesprochen werden, wenn die beanspruchten Lieferantenkredite einen beträchtlichen, über das branchenübliche Maß hinausgehenden Umfang angenommen haben.

und nimmt die Ware in sein Lager auf, bis sie für das Weihnachtsgeschäft benötigt wird. Die kapitalmäßige Überbrückung der Lagerdauer wird hier von der Industrie und dem Großhandel meist gemeinsam getragen.

Die Finanzierung des Absatzes wird in diesen Branchen ferner dadurch erschwert, daß auch der Einzelhandel eine große Lagerhaltung und somit einen erheblichen Bedarf an Lieferantenkrediten aufweist. Aus dieser Situation beim Einzelhandel entsteht zwischen diesem und dem Großhandel ein dauerndes Kreditverhältnis. Diese grundsätzliche Kreditbereitschaft auf Seiten des Großhandels ist eine weitere wesentliche Leistung, die den Absatz der Waren stark fördert. Wohl besteht auch hier eine Diskrepanz zwischen der vom Großhandel gewährten Kreditdauer und der Lagerdauer beim Einzelhandel, was man jedoch als einen gesunden Anreiz zur ordentlichen Erfüllung übernommener Zahlungsverpflichtungen ansehen kann; denn die praktische Auswirkung eines Handelskredites, dessen Fälligkeit erst nach Eintritt eines hundertprozentigen Wertrückflusses erfolgt, müßte zu einer unkaufmännischen Geschäftspraxis führen, die nicht Sinn einer Kreditgewährung sein kann. Zur Würdigung der Kreditleistung des Großhandels ist daher in erster Linie von der Tatsache auszugehen, daß überhaupt Kredite gewährt werden, wobei die Überlegung, ob der gegebene Kredit immer genau der zeitlichen Disposition des Einzelhandels entspricht oder nicht, an Bedeutung verlieren muß.

zu c) Hier muß zwischen landwirtschaftlichen und industriellen Betrieben unterschieden werden. Während in Handelsbetrieben mit landwirtschaftlichen Gütern eine auf eine Periode konzentrierte Zufuhr verhältnismäßig häufig anzutreffen und bei bestimmten Arten von Gütern - wie beispielsweise beim Getreide - sogar die Regel ist, kommt es nur auf eine Jahreszeit begrenzter Einkauf im Großhandel mit Industriegütern wohl überhaupt nicht vor. Dementsprechend ist auch der Bedarf und die Möglichkeit, Lieferantenkredit in Anspruch zu nehmen, sehr verschieden. Während bei landwirtschaftlichen Gütern im allgemeinen nicht der Produzent, sondern der Abnehmer den beim Handel entstehen-

den Kreditbedarf deckt, also in großem Umfange Abnehmerkredite gewährt werden, sind es beim Absatz von Industriegütern die Lieferanten, die Kredite zur Verfügung stellen.

Dasselbe gilt auch bei mehreren Absatzperioden für die Ausübung der Lagerfunktion. Polak¹⁾ bestreitet allerdings eine den Absatz fördernde Lagerhaltung auf Seiten der Handelsbetriebe mit Industriegütern: "Der Handel ist nicht bereit, jene Waren aufzuhäufen. Hier bildet die Industrie selbst Vorräte, bis die Saison der Nachfrage anbricht." Die Tatsachen sprechen hier jedoch gegen Polak. Als Beispiel sei der Großhandel für Fahrräder und Fahrradteile genannt, bei den die Zeit der Bilanzaufstellung nicht in die Verkaufssaison fällt und am Ende des Jahres 1936 die Lagervorräte eine durchschnittliche Höhe von 49,7% des Gesamtvermögens ausmachten²⁾. Der durchschnittliche Anteil der Lagervorräte am Gesamtvermögen des Großhandels insgesamt betrug am 31. Dezember 1936 29,8%³⁾. Auch die Betriebe anderer Branchen mit saisonbedingtem Absatz wiesen im genannten Jahre überdurchschnittliche Lagerwerte auf: so z.B. bei Spielwaren 50,6%, Uhren und Uhrenbestandteilen 35%, Schuhen 35,4%⁴⁾. Da bei den hier genannten Branchen die Hauptverkaufszeit vor der Bilanzaufstellung liegt, darf angenommen werden, daß die Lagerwerte im Laufe des Jahres und besonders vor der Verkaufssaison noch höher sind. Diese Zahlen beweisen also, daß der Großhandel insgesamt und insbesondere die Branche mit einer oder mehreren Verkaufsperioden die Industrie beim Absatz durch eine umfangreiche Lagerhaltung kräftig unterstützt. Man kann darin eine sehr wesentliche volkswirtschaftliche Leistung des Großhandels sehen, die in hohem Maße zur Intensivierung des Absatzes beiträgt. Vogel⁵⁾ bringt dies eindeutig zum Ausdruck: "Je weiter

1) a.a.O., S. 37.

2) Aus: "Betriebsstruktur und Kostengestaltung in wichtigen Gewerbebezügen", Teil III, S. 10, zusammengestellt und bearbeitet vom Statistischen Reichsamt 1936.

3) Aus: "Betriebsstruktur", S. 11.

4) Ebenda, S. 11.

5) Vogel, E.: "Sparkassen, Genossenschaften oder Großhandel als Kreditgeber des Einzelhandels", Leipzig 1938, S. 39.

weg die Vorratshaltung vom Verbraucher ist, desto größer wird die Gefahr, daß eine unwirtschaftliche Lagerhaltungspolitik betrieben wird. Der Kreditbedarf würde aber dadurch gar nicht kleiner. Es müßten dann eben Großhandel und Produzent in verstärktem Maße auf Bankkredite zurückgreifen. Damit wäre nichts anderes erzielt, als eine zusätzliche Zusammenballung des Kreditrisikos."

4. Umfang und Ursachen der vom Großhandel an seine Abnehmer gegebenen Kredite

Die zahlenmäßige Höhe der Kreditleistungen des Großhandels ist aus dessen Vermögensstruktur ersichtlich. Das vorliegende Zahlenmaterial, das über die wichtigsten Posten der Jahresbilanzen und damit über die Höhe der vom Großhandel an seine Abnehmer gegebenen Warenkredite Aufschluß gibt, reicht aus, um daraus einige sichere Schlüsse über die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung im Bereich des Großhandels ziehen zu können.

Uns stehen zu diesem Zweck eine umfassende Untersuchung des Statistischen Reichsamtes aus dem Jahre 1936 und eine Erhebung des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahre 1950 zur Verfügung, aus denen die Höhe der Forderungen der Großhandelsbetriebe in den einzelnen Branchen zu entnehmen ist. Die genannte Untersuchung aus dem Jahre 1936 ist zwar umfassender und ausführlicher als diejenige aus dem Jahre 1950. Um jedoch ein möglichst zeitnahes Bild von den Kapital- und Vermögensverhältnissen im Großhandel zu bekommen, werden wir die Zahlen der letztgenannten Untersuchung verwenden. Da Angaben über die Höhe der Bilanzsummen ebenfalls fehlen, müssen wir die Forderungen jeweils zu den Zahlen der Jahresumsätze in Beziehung setzen. (Siehe Tabelle 5 Seite 57.)

Diese Zusammenstellung einiger repräsentativer Branchen des Großhandels zeigt sehr deutlich den von Branche zu Branche stark schwankenden Anteil der Debitoren im Verhältnis zu den Jahresumsätzen. Auffallend ist insbesondere die sehr stark unterschiedliche Höhe der Debitorenteile in den Zweigen der

Tabelle 5

Forderungen in v.H. des Jahresumsatzes bei
Unternehmungen des Großhandels am 31.12.1950 1)

Wirtschaftszweig	Umsatzgrößenklassen				
	I	II	III	IV	V
Getreide, Mehl u. Futtermittel	5,7	5,7	7,9	6,7	8,0
Obst, Gemüse u. Südfrüchte	0,5	1,7	3,1	1,5	1,3
Molkereierwaren u. Eier	-	-	0,8	1,8	2,5
Tabakwaren	0,8	1,5	2,0	2,8	2,8
Häute und Felle	-	1,8	3,0	1,9	1,9
Maschinen	12,7	12,7	11,9	10,6	8,2
Kohle	-	5,3	7,3	5,9	11,8
Fahrräder und Fahrradteile	-	-	8,7	7,0	10,1
Bücher, Zeitschriften u. Zeitungen	8,8	11,0	12,5	11,1	8,5
Pharmazeutische u. kosmetische Artikel	6,9	8,4	9,7	9,4	11,3
Rauchwaren (nicht Tabakwaren)	8,1	8,2	9,4	10,7	-
Bekleidungs- gegenstände	10,1	12,4	10,4	10,3	9,4
Holz-, Korb- u. Flechtwaren	7,2	12,4	12,6	12,5	15,2
Galanterie-, Leder-, Spiel- u. Kurzwaren	7,0	11,6	9,4	13,1	14,1
Uhren u. Uhrenbestand- teile	12,7	14,8	14,4	14,8	15,8
Schuhe	-	-	7,3	14,9	14,7

- 1) Errechnet und zusammengestellt nach: "Die Kostenstruktur in der gewerblichen Wirtschaft und in ausgewählten freien Berufen." Band 49, Heft 3, Seite 106 ff. Herausgeber: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden. Das Statistische Bundesamt hat die untersuchten Unternehmungen nach Umsatzgrößenklassen eingeteilt, die im einzelnen folgende Umsatzhöhen umfassen: Klasse I 20.000 - 50.000 DM Umsatz
" II 50.000 - 100.000 DM Umsatz
" III 100.000 - 500.000 DM Umsatz
" IV 500.000 - 1.000.000 DM Umsatz
" V 1.000.000 - 5.000.000 DM Umsatz.

Soweit in einzelnen Branchen Unternehmungen mit noch höheren Umsätzen vorhanden waren, wurde in der Untersuchung eine weitere Größenklasse angefügt.

Nahrungsmittelbranche und den Rohstoffgroßhandel einerseits und in der Fertigwarenbranche andererseits. Man kann an dieser Erscheinung sehr deutlich die Auswirkungen der Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung in den einzelnen Wirtschaftszweigen erkennen und gleichzeitig eine Bestätigung der Ansicht Polaks ablesen, wonach die Verkäuflichkeit eines Wirtschaftsgutes in dem Maße sinkt, wie die Güter spezieller sind in Form, Qualität und Eigenschaften¹⁾. Je mehr ein Gut bearbeitet ist, umso geringer wird die Zahl seiner Verwendungsmöglichkeiten und umso größer die Notwendigkeit der Gewährung von Absatzkrediten.

Die hohe Differenz zwischen den einzelnen Branchen ist allerdings zum Teil auch darauf zurückzuführen, daß industrielle Fertigwaren vornehmlich in der Zeit vor Weihnachten zum Verkauf gelangen. Die Bilanzaufstellung der betreffenden Unternehmungen fällt dann gewöhnlich unmittelbar in die Zeit nach der Verkaufssaison, während welcher die Forderungen normalerweise wesentlich über dem Jahresdurchschnitt liegen. Der Beweis für die Richtigkeit dieser Annahme dürfte wohl darin gesehen werden, daß in denjenigen Branchen, die ihre Umsätze vorwiegend im Sommer tätigen, wie z.B. der Fahrradhandel, die Debitoren eine wesentlich geringere Höhe aufweisen. Da die Verkaufssaison jahreszeitlich entgegengesetzt zur Bilanzaufstellung liegt, sind die Debitoren relativ niedrig. Auffallend hoch sind die Debitoren im Uhrengroßhandel. Hier mag der hohe Wert der gehandelten Ware und wiederum die Tatsache eine Rolle spielen, daß die größten Umsätze in der Zeit vor den Weihnachtstagen erzielt werden. Die übrigen Zahlen des Fertigwarenhandels weisen von Branche zu Branche keine größeren Unterschiede mehr auf, so daß daraus zunächst keine weiteren Schlüsse in bezug auf die Absatzfinanzierung gezogen werden können.

Bedeutsam ist an dieser Tabelle jedoch noch die Tatsache, daß der prozentuale Anteil der Forderungen am Jahresumsatz in den mittleren und größeren Betrieben höher ist als in den Unter-

1) Polak, a.a.O., S. 82.

nehmungen der unteren Umsatzgrößenklassen. Es ist anzunehmen, daß dies auf eine allgemein bessere Kapitalausstattung der größeren Unternehmungen schließen läßt. Die wichtigste Ursache dürfte aber doch wohl darin zu suchen sein, daß die größeren Betriebe auch an größere Einzelhandelsbetriebe liefern, die aufgrund ihrer höheren Warenbezüge meist auch größere Kreditbedingungen eingeräumt bekommen. In den einzelnen Branchen besteht ferner die Möglichkeit, daß in den Forderungen Anzahlungen enthalten sind und Großbetriebe des Großhandels in stärkerem Umfange ihre Lieferanten vorfinanziert haben¹⁾. Im Jahre 1950, in dem die Ergebnisse dieser Tabelle zusammengestellt wurden, war diese Zahlungsweise aufgrund des damals herrschenden großen Warenhungers und der Auswirkungen der Korea-Krise zweifellos weit verbreitet. Bisher haben wir die Ursachen der Absatzfinanzierung im Großhandel ausschließlich durch die Gegenüberstellung der relativen Forderungswerte zu ermitteln versucht. Um aber ein wirklich vollständiges Bild von den Kreditleistungen der einzelnen Branchen und ihrer Betriebe zu bekommen, sollen auch noch die absoluten Zahlen der Debitoren miteinander verglichen werden.

Tabelle 6

Forderungen in DM bei Unternehmungen
des Großhandels am 31.12.1950 ²⁾

Wirtschaftszweig	Umsatzgrößenklassen				
	I	II	III	IV	V
Getreide	2.648	7.021	9.791	22.153	48.963
Obst und Gemüse	414	2.945	7.833	11.227	21.496
Molkereiwaren und Eier	-	-	1.112	9.560	48.826
Tabakwaren	652	2.853	7.763	18.472	57.160
Häute und Felle	-	5.308	7.134	13.393	45.817
Maschinen	4.159	9.199	20.474	37.942	72.950

1) Widdorsheim v., K.: "Die Kreditversorgung des mittelständischen Einzelhandels", Wiesbaden 1941, S.47.

2) aus: "Die Kostenstruktur ...", a.a.O., S.106 ff.

Wirtschaftszweig	Umsatzgrößenklassen				
	I	II	III	IV	V
Fahrräder und Fahrradteile	—	—	29.700	43.400	164.000
Bücher- Zeitschriften	1.885	7.952	18.629	40.262	95.692
Pharmazeutische u. kosm. Artikel	451	6.631	15.565	35.900	72.059
Rauchwaren (nicht Tabakwaren)	2.784	6.459	17.112	30.908	120.069
Bekleidungs- gegenstände	2.737	8.463	16.257	37.373	62.882
Holz-Korb-u. Flechtwaren	2.242	9.848	19.559	48.546	89.843
Galanterie, Leder- u. Spielwaren	2.814	7.700	15.333	43.921	83.300
Uhren u. Uhren- bestandteile	4.164	11.022	20.008	52.722	209.086
Schuhe	—	11.051	56.842	106.296	277.036

In dieser Tabelle kommen die durch die einzelnen Bestimmungsgründe verursachten Unterschiede hinsichtlich der Höhe der Außenstände wiederum deutlich zum Vorschein. Wir sehen hier erneut die im Verhältnis zu den Betrieben mit industriellen Fertiggütern sehr niedrigen Kreditleistungen der mit Rohprodukten und Nahrungsmitteln handelnden Unternehmungen. Auf die Ursachen dieser Erscheinung haben wir schon mehrfach hingewiesen.

Die unterschiedliche Höhe der Forderungswerte innerhalb der Branchen des Fertigwarengroßhandels kommt hier noch deutlicher zum Ausdruck. Die Größe der Differenz überrascht ebenfalls. Daran sind jedoch nicht nur die allgemeinen Bestimmungsgründe schuld, die wir bisher als ausschließliche Erklärung zugrunde gelegt haben. Im Bereich des Handels spielt nämlich die Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers eine weitere sehr wesentliche Rolle für die Absatzfinanzierung. Wir wollen deshalb zunächst die Umschlagsverhältnisse in den einzelnen Branchen untersuchen.

Tabelle 7

Lagerumschlagsgeschwindigkeit im Großhandel
im Jahre 1935 ¹⁾

Wirtschaftszweig	Lagerumschlag
Tuche	5,4 mal
Uhren	4,3 "
Nahrungsmittel	16,8 "
Kurz-Galanterie- u.Spielwaren	6,0 "
Drogen u.Chemikalien	8-9 "
Kaffee	14,0 "
Tabak	17,4 "

Tabelle 8

Umschlagsgeschwindigkeit des Warenlagers
im Einzelhandel im Jahre 1954 ²⁾

Wirtschaftszweig	Lagerumschlag ³⁾
Lebensmittel	13,1 mal
Tabakwaren	9,5 "
Textilien	4,0 "
Möbel	5,5 "
Papier, Bürobedarf u.Schreibwaren	5,7 "
Radio- und Fernsehgeräte	6,1 "

1) Deutsch, P.: "Die finanzielle Führung der Handelsbetriebe", Leipzig 1936, S.84. Nach Ermittlungen der Forschungsstelle für den Handel aus dem Jahre 1935.

2) aus: "Beschaffung, Lagerung, Absatz und Kosten des Einzelhandels in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1952, 1953, 1954 aus der Schriftenreihe: "Schriften zur Handelsforschung an der Universität in Köln," Köln und Opladen 1956, S.64.

3) Jahresabsatz zu Einstandspreisen geteilt durch den durchschnittlichen Lagerbestand zu Inventurwerten.

Wirtschaftszweig	Lagerumschlag
Eisenwaren u. Hausrat	4,4 mal
Leder- u. Galanteriewaren	4,1 "
Glas, Porzellan u. Keramik	3,3 "
Sportartikel	2,8 "
Schuhe	3,8 "
Uhren, Gold- u. Silberwaren	2,0 "

Aus diesen beiden Aufstellungen sind wichtige Zusammenhänge zwischen der Absatzfinanzierung und den Lagerumschlagsverhältnissen im gesamten Bereich des Handels ablesbar. Die Tabellen zeigen, daß sich die Umschlagsverhältnisse innerhalb der einzelnen Branchen auf Seiten des Großhandels einerseits und des Einzelhandels andererseits in etwa entsprechen. Leider erstreckten sich die Untersuchungen der Forschungsstelle für den Handel nur auf die wenigen hier angeführten Handelszweige, so daß nur ein ziemlich unvollständiges Bild über die Umschlagsverhältnisse im Großhandelsbereich zur Verfügung steht. Trotzdem ist die Untersuchung umfassend genug, um die erwähnten Zusammenhänge aufzeigen zu können. So ist z.B. die Umschlagsgeschwindigkeit im Lebensmittelsektor sowohl auf Seiten des Großhandels als auch auf Seiten des Einzelhandels am größten. Umgekehrt sind die Zahlungsfristen, die in der Nahrungsmittelbranche in Anspruch genommen werden, am kürzesten. Branchen mit sehr geringer Umschlagsgeschwindigkeit hingegen haben die höchsten absoluten Forderungswerte. So weist beispielsweise die Uhrenbranche sowohl beim Großhandel als auch im Einzelhandel die niedrigste Umschlagshäufigkeit auf und hat andererseits in den Umsatzgrößenklassen I und II von allen in der Untersuchung des Statistischen Bundesamtes im Jahre 1950 aufgeführten Branchen die absolut höchsten Außenstände. Ein ähnliches Bild bietet sich in der Schuhbranche, wo der Großhandel in den Umsatzgrößenklassen IV und V die absolut höchsten Forderungswerte aufweist und das Lager des Einzelhandels sich nach dem Uhrenhandel am langsamsten umschlägt. Aus diesen Erscheinungen kann mit Sicherheit der Schluß gezogen werden,

daß die Höhe der Kreditleistungen im Bereich des Großhandels, wie auch auf Seiten der übrigen Lieferanten des Einzelhandels in umgekehrtem Verhältnis zur jeweils branchenüblichen Umschlagshäufigkeit des Lagers steht. Je geringer also die Umschlagshäufigkeit ist, desto größer sind die Warenkredite, die die Abnehmer in Anspruch nehmen.

Zur Verdeutlichung muß jedoch gesagt werden, daß die Häufigkeit, mit der sich das Lager eines Handelsbetriebes umschlägt, wiederum auf dieselben Ursachen, also z.B. auf Saisonschwankungen, Warenart und dergl. mehr zurückzuführen ist, die wir bislang als die eigentlichen Bestimmungsgründe der Absatz- und Lagerfinanzierung bezeichnet haben. Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit ist also nicht selbst Ursache, sondern die Folge der Bestimmungsgründe, die in ihrer Gesamtheit den Umfang der Inanspruchnahme von Lieferantenkredit bestimmen.

Ein ähnliches Bild von den Verhältnissen der Außenstände im Großhandel wie in den Untersuchungen des Statistischen Bundesamtes zeigt sich in einer Erhebung des IFO-Institutes, die wir zum Vergleich mitanführen wollen.

Tabelle 9

Zahlungseingang beim Großhandel nach einer Erhebung vom September 1954 1)

Nach Angabe der am Konjunkturtest des IFO-Institutes teilnehmenden Großhandelsbetriebe zahlten von je 100 Abnehmern
des Einzelhandels der Industrie

Branche

	30				30			
	sof.	30	bis 60	üb.60	sof.	30	bis 60	üb.60
		Tage	Tage	Tage		Tage	Tage	Tage
Nahrungsmittel	19	65	9	7	-	-	-	-
Schokolade u. Süßwaren	28	68	4	-	-	-	-	-
Textilien u. Bekleidung	3	7	56	34	38	35	23	4
Schuhe	-	3	20	77	-	-	-	-

1) Nach unveröffentlichten Unterlagen des IFO-Institutes München.

Branche	Einzelhandel				Industrie			
	sof.	30 Tage	bis 60 Tage	üb.60 Tage	sof.	30 Tage	bis 60 Tage	üb.60 Tage
Schreib-, Papierw.u. Bürobedarf	3	4	60	33	27	46	9	18
Eisen- u. Metallwaren	4	2	67	27	11	48	40	1
Uhren u. Schmuckwaren	7	5	30	64	-	-	-	-
Optische Artikel	7	7	50	36	-	-	-	-
Konsumgüter insgesamt:	14	44	25	17	27	41	27	5
Eisen u. Stahl	6	36	52	6	7	57	32	4
Holz	6	31	62	1	9	41	33	17
Papier u. Pappe	9	31	48	12	17	32	37	14
Fasern u. Haare	-	10	70	20	-	31	46	23
Rohwolle	-	-	-	-	-	30	53	17
Polst. u. Sattlerbed.	6	23	29	42	4	8	44	44
Chemikalien	-	12	74	14	-	40	37	23
Häute u. Felle	-	-	-	-	33	64	3	-
Leder	-	3	32	65	-	11	31	58

Auch hier sehen wir wiederum, daß im Nahrungsmittelbereich in nur unbedeutendem Umfange Lieferantenkredite gewährt werden und daß der Kauf von Rohstoffen mit einer relativ geringen Inanspruchnahme von Warenkrediten verbunden ist. Daran ist jedoch in der Hauptsache der Umstand schuld, daß Rohstoffe fast ausschließlich von der Industrie und vom Handwerk bezogen werden. Die bessere finanzielle Lage der Industrie und die allgemein schnellere Zahlungsweise beim Einkauf von Rohstoffen kann daraus abgelesen werden.

Beim Absatz von Fertigwaren geben auch nach dieser Erhebung der Schuh- und der Uhrengroßhandel die längsten Zahlungsziele. Wir dürfen dies als eine Bestätigung unserer bereits mehrfach zum Ausdruck gebrachten Meinung ansehen, daß die in einer Branche wirkenden Bestimmungsgründe zwangsläufig zu einer bestimmten kommerziellen Kreditgewährung führen.

Die außergewöhnlich hohen Lieferantenkredite, die die Schuhindustrie bei ihren Ledereinkäufen in Anspruch nimmt, können damit aber nicht ausschließlich erklärt werden. Hier liegen zweifellos besondere Umstände vor. In der Schuhbranche beansprucht nämlich auch der Einzelhandel ein weit über dem Durchschnitt liegendes Zahlungsziel. Da Fertigerzeugnisse in der Schuhbranche nur zu einem geringen Prozentsatz über den Großhandel gehen¹⁾, muß die Industrie die Rolle des Kreditgebers fast allein übernehmen. Umfangreiche Kreditgewährung beim Absatz bedingt notwendigerweise die Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten beim Einkauf. Im Falle der Schuhindustrie dürften dabei außerdem momentane Absatzschwierigkeiten, Übersetzungen im Produktionsbereich u.a.m. eine Rolle spielen, die dann zu periodischen Verschlechterungen der Zahlungsgewohnheiten in der gesamten Branche - vom Rohstoffproduzenten bis zum Einzelhändler - führen mußten. Dieses Beispiel zeigt, daß die bisher von uns genannten Bestimmungsgründe nicht immer zu einer erschöpfenden Erklärung der durch die Absatzfinanzierung entstehenden Kreditverflechtungen ausreichen, es müssen vielmehr auch noch die jeweiligen Verhältnisse in den einzelnen Branchen mitberücksichtigt werden.

5. Die Kapitalstruktur der Handelsbetriebe und ihre Auswirkungen auf die Absatzfinanzierung

Bei den bisherigen Untersuchungen haben wir fast ausschließlich die Aktivseite der Betriebe als Grundlage für die Bestimmung der Absatzfinanzierung benutzt. In diesem Abschnitt soll nun die Kapitalstruktur, also die Passivseite der Unter-

1) Vgl. hierzu die Absatzwege in der Schuhindustrie in der Tabelle 1.

nehmungsbilanzen, untersucht werden. Aus der Zusammensetzung der Kapitalseite der Bilanzen können sich weitere wichtige Aufschlüsse über die Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung ergeben. Um zu möglichst genauen Ergebnissen zu kommen, sollen die Bilanzen des Einzelhandels mit aufgeführt werden. Die Erhebung des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahre 1950 erstreckt sich in der Hauptsache auf die Vermögensstruktur. Auf der Passivseite sind nur die Lieferantenkredite aufgeführt. Da sich daraus keine Vergleichsmöglichkeiten ergeben, müssen wir für diesen Teil unserer Untersuchung die umfassendere Erhebung des Statistischen Reichsamtes aus den Jahren 1936/1937 zugrunde legen. Das Statistische Reichsamt¹⁾ hat seine Untersuchung unterteilt nach Betrieben mit eigenem Grundstück und solchen, die in gemieteten Räumen arbeiten. Dieser Unterschied muß sich bereits erheblich auf die Kapitalstruktur auswirken. Es ist deshalb notwendig, die Bilanzen beider Betriebsarten tabellenmäßig einander gegenüberzustellen.

Tabelle 10

Kapitalstruktur von Großhandelsunternehmungen
in gemieteten Räumen am 31.12.1936

Wirtschaftszweig	Eigen- kapital	Dauer- schulden	Lieferan- tenschuld.	Sonstige laufende Schulden
in v. H. des Gesamtkapitals				
Holzhandel	44,6	10,8	27,5	15,7
Rohprodukte	61,5	16,2	9,9	8,8
Tabakwaren	51,5	10,2	26,4	8,7
Fahrräder	44,7	9,8	33,5	6,4
Rundfunkgeräte	34,5	4,8	47,8	5,9
Kosmetika u. Seifen	49,1	10,8	29,9	6,0
Elektrogeräte	38,6	5,6	45,2	6,9
Papierwaren	39,8	5,7	39,6	10,8
Stoffe	46,9	10,1	29,1	10,9
Eisenwaren	36,5	9,6	36,4	13,9
Branchen- durchschnitt	46,1	9,4	32,7	9,4

1) "Betriebsstruktur ..." a. a. O. S. 9 ff.

Tabelle 11

Kapitalstruktur von Großhandelsunternehmen
mit eigenem Grundstück am 31.12.1936 1)

Branchen	Eigen- kapital	Hypotheken und Grund- schulden in v.H. des Gesamtkapitals	Lieferan- tenschuld.	Sonstige Schulden
Holzhandel	46,6	10,8	21,2	13,8
Rohtprodukte	62,9	16,0	4,9	12,4
Tabakwaren	50,5	14,4	19,4	13,8
Fahrräder	41,9	14,9	26,1	12,7
Rundfunkgeräte	36,9	5,7	41,9	9,4
Kosmetika u. Seifen	51,5	12,1	21,9	12,4
Elektrogeräte	41,4	8,1	37,2	10,3
Papierwaren	42,8	12,0	29,7	12,4
Stoffe	47,5	7,4	24,8	17,8
Eisenwaren	41,4	6,7	31,4	18,7
Branchen- durchschnitt	46,3	11,0	25,8	13,4

Tabelle 12

Kapitalstruktur von Einzelhandelsunternehmen
in gemieteten Räumen am 31.12.1937

Branchen	Eigen- kapital	Dauer- schulden	Lieferan- tenschuld.	Sonstige laufende Schulden
in v.H. des Gesamtkapitals				
Feinkostwaren	51,6	7,8	29,9	9,1
Kosmetika u. Seifen	64,5	9,9	18,1	4,9
Photoartikel	52,5	10,2	32,5	4,4
Papierwaren	53,5	14,9	24,7	6,2
Möbel	48,8	9,2	27,0	10,2
Schuhe	46,9	11,0	31,4	8,3

1) Diese Rubrik faßt sowohl langfristiges als auch kurzfristiges Fremdkapital zusammen, soweit es keine Hypotheken, Grundschulden und Lieferantenschulden sind.

Branchen	Eigen- kapital	Dauer- schulden	Lieferan- tenschuld.	Sonstige laufende Schulden
in v.H. des Gesamtkapitals				
Textilwaren	51,5	14,2	25,1	6,3
Metallwaren und Hausrat	56,1	9,8	24,4	7,4
Rundfunkgeräte	33,2	8,7	46,3	10,0
Glas und Porzellan	47,1	13,3	27,4	11,0
Branchen- durchschnitt	50,6	10,9	28,7	7,8

Tabelle 13

Kapitalstruktur von Einzelhandelsunternehmungen mit
eigenem Grundstück am 31.12.1937

Branchen	Eigen- kapital	Hypotheken und Grund- schulden	Lieferan- tenschuld.	Sonstige Schulden
in v.H. des Gesamtkapitals				
Feinkostwaren	47,5	31,1	13,2	7,5
Kosmetika u. Seifen	63,0	21,8	7,8	12,0
Photoartikel	55,7	25,5	12,8	5,7
Papierwaren	61,3	16,3	11,9	10,2
Möbel	49,6	22,9	14,5	10,4
Schuhe	49,8	21,8	16,8	10,3
Textilwaren	52,3	17,8	15,5	12,6
Metallwaren und Hausrat	57,9	18,1	13,3	18,7
Rundfunkgeräte	40,3	23,0	25,4	10,3
Glas und Porzellan	49,9	24,8	13,1	11,6
Branchen- durchschnitt	52,7	22,3	14,4	10,9

Die Auswertung der Tabellen soll nun für die beiden Handels-
zweige getrennt erfolgen. Betrachten wir zunächst den Groß-
handel. Das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital weist
Unterschiede auf. Der Anteil des Eigenkapitals ist in allen

jenen Branchen verhältnismäßig niedrig, wo die Betriebe infolge saisonaler oder warenbedingter Ursachen auf umfangreiche Lieferantenkredite angewiesen sind (z.B. in der Rundfunk- und Elektrobranche). Andererseits weisen die Betriebe mit Rohprodukten ein relativ hohes Eigenkapital und eine niedrige Lieferantenverschuldung aus. Der Unterschied zwischen diesen beiden Kapitalposten ist bei den Unternehmungen in gemieteten Räumen natürlich größer. Trotzdem ist die Differenz im Bereich des Großhandels noch ohne besonderen Belang.

Was nun den Unterschied zwischen dem Eigenkapital und den Lieferantenschulden im Großhandel insgesamt anbelangt, so ist dieser überall dort erheblich, wo aus den uns bekannten Gründen Warenkredite nicht ohne weiteres zu bekommen sind. Es fällt allerdings auf, daß in den betreffenden Branchen das Eigenkapital nicht wesentlich höher ist als in den anderen Branchen, zumindest nicht in dem Maße, wie die Lieferantenschulden unter dem branchenüblichen Durchschnitt liegen. Für die fehlende Finanzierung durch die Lieferanten muß jedoch ein Ersatz geschaffen werden, was, wie die Tabelle zeigt, durch verstärkte Aufnahme von sonstigen Krediten, also Bank- und Hypothekenkrediten, geschieht.

Schließlich ist noch auf die insgesamt geringere Lieferantenverschuldung der Großhandelsunternehmungen mit eigenem Grundstück hinzuweisen. Sie ist im Durchschnitt 7-8% niedriger als in den entsprechenden Betrieben in gemieteten Räumen. Infolge der geringen Höhe des Unterschiedes kommt dieser Tatsache im Bereich des Großhandels keine allzu große Bedeutung zu.

Anders ist das jedoch im Einzelhandel. Hier hängt die Art der Finanzierung sehr stark von der Frage ab, ob in eigenen oder gemieteten Räumen gewirtschaftet wird. Wohl ist der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital in beiden Betriebsarten nahezu gleich groß; für die Finanzierung mittels Lieferantenkrediten bietet sich hier jedoch ein völlig gegensätzliches Bild. Während die Lieferantenverschuldung in den Betrieben mit eigenem Grundstück nur durchschnittlich 14,4% ausmacht, beträgt sie in jenen mit gemieteten Räumen nahezu 29% und

ist damit annähernd doppelt so groß. Der fehlende Lieferantenkredit in Betrieben mit eigenem Grundstück muß hier noch mehr als im Großhandel durch sonstiges Fremdkapital ersetzt werden. Da der Anteil der Gebäude am Gesamtvermögen verhältnißmäßig größer ist als im Großhandel, ist die Aufnahme von Hypotheken und Grundschulden noch häufiger anzutreffen und im Umfang noch größer als im Großhandel. Je mehr Realwerte zur Verfügung stehen, die als Sicherung für langfristige Kredite dienen können, umso weniger sind die Betriebe gezwungen, Lieferantenkredite als Mittel der Finanzierung in Anspruch zu nehmen. Da in Betrieben in gemieteten Räumen solche Realwerte fehlen, überwiegen zwangsläufig die kurzfristigen Verbindlichkeiten. Wir können daraus den Schluß ziehen, daß ein sehr enger Zusammenhang zwischen der Absatzfinanzierung und der Kapitalstruktur der Betriebe besteht.

6. Die Zahlungsbedingungen in den Großhandelsunternehmungen

In der Preisstellung kommt u.a. auch die Fälligkeit der Zahlungen und damit die Höhe der gewährten Kredite zum Ausdruck. In der Industrie und im Großhandel kalkuliert man im allgemeinen keine Bar-, sondern Zielpreise, in denen Zinsen als Vergütung für die Inanspruchnahme des Lieferantenkredites eingeschlossen sind. Zieht es der Käufer vor, die Zielpreise nicht zu benützen, so kann er unter Abzug des Skonto, also gegen Vergütung der erwähnten Zinsen und eines Risikozuschlages den Kassapreis entrichten. "Die Existenz des Skonto beweist, daß der Lieferantenkredit nicht kostenfrei zu haben ist."¹⁾ Im Rahmen der Absatzfinanzierung sind jedoch Kreditgeschäft und Warenlieferungsgeschäft miteinander gekoppelt; deshalb müssen sich die Gründe, die die Höhe der branchenüblichen Lieferantenkredite bestimmen, auch auf die Zahlungsbedingungen und damit auf die Höhe der Kreditkosten auswirken. Das kommt sehr deutlich in einer Erhebung zum Ausdruck, die das IFO-Institut in München im Frühjahr 1955 über die

1) Lohmann, W.: "Einführung in die Betriebswirtschaftslehre", II. Auflage, Tübingen 1955, S.178.

Zahlungsbedingungen im Bereich des Handels gemacht hat. Zunächst wollen wir die Konditionen betrachten, die dem Großhandel bei der Beschaffung der Ware von seinen Lieferanten gewährt werden.

Tabelle 14

Die dem Großhandel von seinen Lieferanten eingeräumten Zahlungsbedingungen 1)

Nach Angabe der an der IFO-Erhebung teilnehmenden Großhandelsbetriebe konnten von je 100 berichtenden Firmen folgende Abzüge machen:

Wirtschaftszweig	bei Kassenzahlung				bei Zahlung innerhalb 8 Tagen				bei inne
	1%	2%	3%	4%	1%	2%	3%	4%	1%
Eisen und Stahl	29	48	10	13	37	61	2	-	29
Leder	-	15	85	-	-	-	100	-	-
Papier- u. Pappe- rohhandel	-	68	32	-	-	80	9	11	-
Chemikalien	10	70	20	-	52	48	-	-	85
Rohwolle	-	100	-	-	-	-	-	-	-
Holzhandel (Binnenhdl.)	-	1	66	33	3	68	29	-	7
Nahrungs- u. Genußmittel	22	56	22	-	23	77	-	-	45
Textilien	-	3	80	17	3	-	84	13	-
Schreib- u. Papierwaren	-	69	31	-	-	83	17	-	3
Schuhe	-	-	94	6	-	-	89	11	-
Eisen- u. Metall- waren	-	22	68	10	-	51	49	-	5
Uhren und Schmuckwaren	-	2	55	43	-	9	54	37	-
Optische Artikel	-	-	71	29	-	32	42	26	-

Was die branchenmäßigen Unterschiede anlangt, haben wir hier fast ein analoges Bild zu den bisherigen Tabellen über die Außenstände im Großhandel. Zunächst fallen auch hier die wesentlich kürzeren Zahlungsziele und die geringeren Möglich-

1) Nach unveröffentlichten Unterlagen des IFO-Institutes München. Die Zahlen geben jeweils den Prozentsatz der Unternehmungen an, die die in der Tabelle genannten Abzüge machen konnten.

keiten eines Skontoabzuges im Bereich des Grund- und Rohstoffhandels auf. Allein die Tatsache, daß der Woll- und der Eisenhandel von seinen Lieferanten oft gar keine Skonti eingeräumt bekommen, während den Abnehmern von Konsumgütern bei Barzahlung in jedem Falle die Gelegenheit eines Zahlungsabzuges gegeben wird, läßt den bereits erwähnten Zusammenhang zwischen dem Problem der Kreditkosten und den übrigen Ursachen der Einräumung von Zahlungszielen erkennen.

Auch im Konsumgütersektor sind annähernd dieselben Branchenunterschiede festzustellen wie bei der Kreditgewährung. Unternehmen, die gewöhnlich nur wenig Lieferantenkredit zu geben bereit sind¹⁾, räumen ihren Kunden sowohl bei Kassazahlung als auch bei der Gewährung einer Zahlungsfrist sehr niedrige Skontosätze ein. Die Nahrungsmittelindustrie z.B., die, wie uns bekannt ist, nicht zur Bereitstellung umfangreicher Warankredite gezwungen ist, gibt ihren Abnehmern aus denselben Gründen nur bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen die Möglichkeit eines Skontoabzuges. Auch die Prozentsätze, die hier jeweils vom Rechnungsbetrag abgezogen werden dürfen, sind im Durchschnitt niedriger als in den übrigen Branchen.

In der Fertigwarenbranche fällt wiederum die äußerst großzügige Skontogewährung der Uhrenindustrie auf. Dem Uhrengroßhandel werden vereinzelt sogar noch bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen 4% Skonto gewährt. Aus solchen Erscheinungen kann gefolgert werden, daß die kommerzielle Kreditgewährung im Bereich der Industrie nicht in erster Linie ein Mittel des Wettbewerbes darstellt, sondern daß infolge umfangreicher Handelsleistungen eine branchenbedingte Notwendigkeit vorliegt. Gerade die Uhrenindustrie ist aufgrund ihres hohen Lohnkostenanteils, für den meist schon kurze Zeit nach Erstellung der Güter Auszahlungen zu leisten sind, sicher eher weniger als Unternehmen anderer Branchen in der Lage, sehr lange auf den Gegenwert der Waren zu verzichten. Ähnlich sind die Verhältnisse in der Schuhindustrie, die infolge des Überwiegens der Materialkosten auf einen schnellen Ersatz der gemachten Aufwendungen angewiesen ist.

1) vergl. hierzu die Tabelle auf Seite 57.

Die vorliegende Tabelle beweist ferner, daß das Skonto nicht, wie es häufig geschieht, einfach als Grundlage für die Ermittlung der Kosten des Lieferantenkredites angesehen werden kann. Wenn z.B. in verschiedenen Branchen selbst bei Zahlung nach 30 Tagen z.T. noch 3 % Skonto gewährt werden, so würde das einem Jahreszinsfuß von 36% entsprechen. Daraus wird deutlich, daß das Skonto nicht einfach als Preis für die Inanspruchnahme des Lieferantenkredites angesehen werden kann. Zweifellos stehen die Skontosätze in Zusammenhang mit den Kosten der übrigen Kreditarten, denn Veränderungen der Zinssätze bringen meist auch solche der Skontovorteile mit sich. Trotzdem kann das Skonto aber nicht als reine Kreditkostenart betrachtet werden, da sich auf dessen Höhe noch eine Reihe anderer Faktoren auswirkt¹⁾. Der Lieferant gibt seine Kredite weniger in Ansehung des Kreditgeschäftes als des Warengeschäftes. Das Tätigen von Umsätzen ist daher überall dort mit Kreditgeschäften verbunden, wo der Käufer aus irgend welchen Gründen ein Zahlungsziel in Anspruch nimmt. Um nun nicht allzu viel Kapital in die Debitoren investieren zu müssen, werden die Lieferanten im allgemeinen versuchen, die Höhe der Skontosätze so festzusetzen, daß damit der Warenbezieher zu einer schnelleren Bezahlung angereizt wird. Das Skonto ist somit nicht nur ein Entgelt für die Inanspruchnahme des Warenkredites, sondern gleichermaßen eine "Werbeprämie für die Barzahlung"²⁾.

Eine weitere Verdeutlichung der bisher erwähnten Zusammenhänge bekommen wir durch die hier folgende Betrachtung der vom Großhandel an seine Abnehmer gewährten Skonti. (Siehe Tabelle 15 Seite 74.)

Ein Vergleich der beiden hier vorliegenden Tabellen ergibt, daß der Großhandel im allgemeinen seinen Abnehmern bessere Zahlungsbedingungen gewährt, als sie ihn von seinen Liefe-

1) Vogel, E.: a.a.O., S. 79.

2) Henzler, R.: "Lieferantenkredit und Bankkredit", in: Z.f.B., Jahrgang 1940, S. 138.

Tabelle 15

Die vom Großhandel an seine Abnehmer eingeräumten Zahlungsbedingungen 1)

Nach Angaben der an der IFO-Erhebung teilnehmenden Großhandelsunternehmungen gewährten von je 100 berichtenden Firmen an ihre Abnehmer folgende Abzüge:

Wirtschaftszweig	bei Kassenzahlung				bei Zahlung innerhalb 8 Tagen			
	1%	2%	3%	4%	1%	2%	3%	4%
Eisen und Stahl	48	50	2	-	37	63	-	-
Holz (Binnenhdl.)	-	80	20	-	-	77	23	-
Papier und Pappe	8	37	55	-	10	70	20	-
Heimtextilien	7	9	72	12	9	9	82	- 1-
Rohwolle	-	-	-	-	-	100	-	- zu
Leder	-	-	100	-	-	-	89	1 1/2-
Nahrungsmittel	-	50	50	-	-	94	6	- die
Textilien	1	-	78	21	1	5	85	9 rn
Schreib- und Papierwaren	-	35	65	-	-	71	29	- e-
Schuhe	-	-	89	12	-	3	94	3 ann
Uhren und Schmuckwaren	-	2	15	83	-	-	24	76 r-
Optische Artikel	-	21	79	-	10	40	50	- e-

ranten eingeräumt werden. Das ist mit Sicherheit darauf zurückzuführen, daß der Großhandel seiner Kundschaft mehr Warenkredite einräumt, als er selbst von seinen Lieferanten in Anspruch nimmt. Außerdem ist der Großhandel gezwungen, dem Einzelhandel größere Skontovorteile einzuräumen, da er sonst gegenüber den übrigen Anbietern in eine schlechtere Wettbewerbslage geraten würde. Denn gerade auch die Industrie, die als Lieferant oft mit dem Großhandel konkurriert, gewährt dem Einzelhandel stets bessere Zahlungsbedingungen als dem Großhandel. Das kann jederzeit ohne Verlust geschehen, weil bei einer direkten Belieferung des Einzelhandels höhere Erlöse erzielt werden können.

1) Nach unveröffentlichten Unterlagen des IFO-Institutes München.

III. ABSCHNITT

Die Absatzfinanzierung in der Sphäre des Einzelhandels

1. Einleitung

Im bisherigen Teil der Arbeit haben wir die Betrachtung der Absatzfinanzierung vornehmlich auf das Gebiet der Industrie und des Zwischenhandels beschränkt. Hier soll nun die Finanzierung des Absatzes an den Endkonsumenten behandelt werden. Im allgemeinen Sprachgebrauch hat sich für die Kreditgebung in diesem Bereich der Wirtschaft die Bezeichnung "Konsumfinanzierung" eingebürgert, worunter die finanziell erleichterte Anschaffung der für Konsumzwecke vorgesehenen Güter zu verstehen ist. Das Pendant zu einem so gegebenen Konsumkredit wäre dann der Produktivkredit, wobei in diesem Falle die finanzielle Unterstützung der Anschaffung von solchen Gütern gemeint ist, die ausschließlich produktiven Zwecken dienen. Da jedoch in beiden Fällen häufig dieselben Finanzierungsmethoden (z. B. die Teilzahlungsfinanzierung) angewandt und dann ganz allgemein mit der Konsumfinanzierung identifiziert werden, ist es notwendig, auf den oft unrichtigen Gebrauch dieser Begriffe hinzuweisen. Die Anschaffung eines Lkw. für betriebliche Zwecke kann im strengen Sinne des Wortes natürlich niemals ein Konsumentenkredit sein, auch wenn ein Teilzahlungskredit dazu in Anspruch genommen wird.

Dem allgemeinen Charakter unserer Arbeit entsprechend soll die Kreditgewährung an den Endverbraucher ebenfalls vorwiegend von der Seite des Verkäufers aus gesehen werden. So ist dann der Konsumkredit letzten Endes doch wiederum ein Teil des Warenkredites schlechthin¹⁾. Die grundlegenden Bestimmungsfaktoren der Absatzfinanzierung, wie z. B. die Zahl der Anbieter, die Art der Ware usw., wirken sich in abgewandelter Form auch auf der letzten Stufe des Absatzes aus. Die Kon-

1) Vgl. hierzu: Kaminsky, W.: "Die Kundenkredit-Finanzierung", Leipzig 1937, S.9, ferner die Ausführungen in der Einleitung S.8.

Konsumfinanzierung kann deshalb nicht ganz unabhängig von den Ursachen gesehen werden, die zur Gewährung von Handelskrediten der Produzenten an die Zwischenhändler führt; denn die Einräumung von Kundenkrediten löst einen zusätzlichen Kapitalbedarf auf Seiten des Einzelhandels aus, den die Lieferanten stets in einer in der Branche üblichen Höhe mittragen müssen.

Wir haben bereits darauf hingewiesen¹⁾, daß die Gewährung von Absatzkrediten auf der letzten Verteilerstufe ein besonders wirksames Mittel zur Erhöhung der Umsätze darstellt. Als Folge dieser leicht zu erzielenden Beeinflussung des Käufers haben die Mittel der nicht preismäßigen Konkurrenz in diesem Bereich der Wirtschaft eine weitgehende Vervollkommenung und Verfeinerung erfahren. Das trifft nun insbesondere auch für die Konsumfinanzierung als einer Sonderform des Vertriebs zu²⁾. Hier wird, wie bei allen übrigen Formen der Nicht-Preis Konkurrenz, versucht, die Aufmerksamkeit des Kunden nicht mehr auf den Preis allein, sondern auf Nebenleistungen zu lenken, die dann beim Kauf auch tatsächlich zum ausschlaggebenden Faktor werden können. Es ist eine logische Folge, daß diese Art der Absatzbeeinflussung nicht ohne tiefgreifende Auswirkungen auf das gesamte Wirtschaftsgeschehen bleiben konnte. Zur Kreditgewährung an den Endkonsumenten schreibt deshalb Buddeberg³⁾, daß sich in dem Problem der Konsumfinanzierung "eine entscheidende Wendung im Wirtschaftsleben bemerkbar macht. Hatte man bislang unter der Vorherrschaft des produktionstechnischen Denkens den Zusammenhang der Wirtschaftsstufe von der Produktion her bestimmt und die Rolle des Verbrauchers unterschätzt sowie dem Einzelhandel lediglich die Rolle des letzten Warenverteilers zugeschrieben, so setzt sich nunmehr umgekehrt die Bedeutung des Verbrauchers als bestimmendes Moment der Produktion und die Funktion des Einzelhandels als Richtungszeiger der Pro-

1) Vergl. hierzu die Ausführungen auf S.4

2) Lohmann, M.: "Einführung ..." a.a.O. S.122.

3) Buddeberg, Th.: "Konsumfinanzierung". In: Z.f.B. 5.Jahrg. 1928, S.33.

duktion durch Zusammenfassung des latenten Bedarfs durch...“ Wir wollen in diesem Abschnitt deshalb nicht nur die heutigen Formen der Konsumfinanzierung beschreiben, sondern auch die Auswirkungen der an den Endkonsumenten gegebenen Kredite in einzel- und gesamtwirtschaftlicher Hinsicht behandeln.

2. Arten und Organisationsformen der Konsumentenkredite

a) Die Arten der freien Konsumentenkredite

aa) Das Anschreibenlassen

Hinsichtlich der Arten der Konsumentenkredite kann grundsätzlich zwischen freien Krediten und den Teilzahlungskrediten unterschieden werden. Das Merkmal der Unterscheidung besteht also in der Form der Rückzahlung des Kredites¹⁾. Während bei den freien Krediten hinsichtlich der Art und des Termins der Rückzahlung keine vertraglichen Abmachungen zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber getroffen werden, ist beim Teilzahlungskredit die Tilgung nach Höhe und Fälligkeit der Raten genau festgelegt. Die wichtigste Art der freien Kredite ist das sogenannte Anschreibenlassen. Trotz des zahlenmäßig großen Umfanges dieser Kreditgewährung ist sie in verhältnismäßig wenigen Einzelhandelszweigen anzutreffen. Am gebräuchlichsten ist sie bei den Gütern des sogenannten periodischen Bedarfs, wie Lebensmittel und Kolonialwaren. Zwischen Käufer und Händler besteht hier eine mehr oder weniger ausdrückliche Vereinbarung, die es dem Käufer gestattet, während einer Woche oder eines Monats Waren auf Kredit einzukaufen und sie regelmäßig erst nach Ablauf der betreffenden Periode zu bezahlen²⁾. Da die Güter des täglichen Bedarfs gewöhnlich bei dem der Wohnung am nächsten gelegenen Händler eingekauft werden, besteht zwischen diesem und dem Kunden meist ein sehr enger persönlicher Kontakt; der Händler kennt dann die einzelnen Kunden, deren Vermögens- und Einkommens-

1) So unterscheidet z.B. Lutz, F.: In "Der Konsumentenkredit." Berlin 1954, S. 11.

2) Lutz, F.: a.a.O., S. 11.

verhältnisse und deren Lebensweise ziemlich genau und kann so die Angemessenheit eines Kredites gut beurteilen. Im allgemeinen wird die Rückzahlung der auf diese Art eingegangenen Verpflichtungen nach erfolgter Lohn- oder Gehaltszahlung erwartet.

Im wirtschaftlichen Schrifttum wurde der Behandlung des Anschreibekredites bislang nur sehr wenig Raum geschenkt. Meist läßt man es bei der Umschreibung und der Hervorhebung der zahlenmäßigen Bedeutung bewenden. Letztere fällt gerade deshalb so sehr ins Gewicht, weil das Anschreiben sich fast ausschließlich auf den Lebensmittelhandel konzentriert. Die Außenstände des Lebensmitteleinzelhandels betrugen z.B. im Jahre 1954 nach einer Schätzung der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels in der Bundesrepublik rund 4 Mrd. DM¹⁾. Selbst die in den letzten Jahren erheblich angestiegenen Teilzahlungskredite bleiben fast um die Hälfte hinter dieser Zahl zurück.

Eine Repräsentativbefragung des Einzelhandelsverbandes Nordrhein-Westfalen vom Frühjahr 1950²⁾ über das Anschreiben beim Einzelhandel und eine ähnliche Untersuchung aus jüngster Vergangenheit im selben Lande³⁾ brachte interessante Aufschlüsse über diese Art der Kreditgewährung. Die Untersuchung aus dem Jahre 1950 ergab, daß 5% der größeren, 15% der mittleren und 70% der kleineren Lebensmittelgeschäfte zum Anschreiben bereit sind. Auffallend ist also die in den einzelnen Betriebsgrößenklassen verschiedene hohe Bereitschaft zur Kredithergabe. Dies erklärt sich wohl daraus, daß die größeren Geschäfte einen umfassenderen Kundenkreis haben, bei dem es dem Unternehmer nicht möglich ist, die Kreditwürdigkeit der einzelnen Käufer aufgrund engeren persönlichen Kontaktes zu beurteilen. Die oben genannten Zahlen zeigen deutlich, daß

1) Nach einer Mitteilung der "Frankfurter Allgemeinen Zeitung" vom 21. April 1954.

2) Die Veröffentlichung der Ergebnisse erfolgte in: "Der deutsche Handel." 2. Jahrgang, Heft Nr. 5 vom Mai 1950, S. 13 ff.

3) Nach einer Mitteilung der Wochenzeitung "Die Zeit" Nr. 31 v. 4. Aug. 1955, S. 10, Artikel "Borgen bringt Sorgen".

das Anschreiben fast nur dort möglich ist, wo ein enges Vertrauensverhältnis zwischen Käufer und Händler besteht.

Die befragten Einzelhändler sprachen sich selbst überwiegend gegen das Anschreiben aus, weil damit häufig finanzielle Unsicherheiten entstehen. Die Mehrheit glaubte jedoch, es aus Konkurrenzgründen tun zu müssen, um ihre Stammkundschaft nicht zu verlieren.

Soweit die Fragen die Finanzierung betrafen, gaben die größeren Geschäfte an, den durch die Anschreibekredite entstehenden Kreditbedarf aus eigenen Mitteln decken zu können. Die kleineren Betriebe gaben an, daß sie 15% des so entstehenden Kapitalbedarfs mittels Lieferantenkrediten aufbrächten. Dort wo kleinere Geschäfte auch über den Zeitpunkt der Lohn- und Gehaltszahlungen hinaus anschreiben, steigt dieser Anteil auf 50% an¹⁾. Diese Zahlen beweisen, daß trotz des großen Umfangs der Anschreibekredite die Lebensmittelgeschäfte des Einzelhandels in verhältnismäßig geringem Umfange Lieferantenkredite in Anspruch nehmen. Andererseits ist es immerhin bemerkenswert, daß es auf dem Lebensmittelsektor zu Kreditgewährungen an den Endverbraucher kommt, bei denen die Kreditdauer die Periode der Gehaltszahlungen übersteigt. Wenn es sich dabei in der Regel auch nur um kleinere Geschäfte handelt, so mag diese Tatsache dazu beitragen, daß die Gesamtsumme der Anschreibekredite heute eine so beträchtliche Höhe erreicht hat.

Bei der Beurteilung der Beanspruchung der Kredite sind die durch den Krieg entstandenen Umstände mit zu berücksichtigen, die dazu beitrugen, daß manche Familie unverschuldet in Not geriet und zum Bоргkauf gezwungen wurde. Natürlich sind es auch oft Nachlässigkeit und z.T. mangelndes Einteilungsvermögen, die zur bequemen Anschreibemethode verleiten. Die Befragung im Jahre 1955 ergab, daß nur in einer relativen Minderzahl der Fälle unvermutet eingetretene wirtschaftliche Schwierigkeiten, hervorgerufen durch Krankheit, Tod oder

1) Die hier genannten Zahlen stammen alle aus der Erhebung des Jahres 1950.

plötzlichen Verlust des Arbeitsplatzes Anlaß zu dieser Art der Kreditaufnahme sind. Häufig wurde von den Befragten der Kredit des Händlers dann in Anspruch genommen, wenn sie sich beim Einkauf von langlebigen Gebrauchsgütern finanziell übernommen hatten und sich dann bis zum nächsten Ersten des Monats durchklayieren mußten. Zur Zeit der genannten Erhebung standen 28% aller Haushaltungen bei irgendeinem Lebensmittelhändler in der Kreide. Auf die einzelnen Bevölkerungsschichten übertragen, ergab sich, daß Käufer aus dem sogenannten gehobenen Mittelstand zu 12,2%, von den Arbeitern und Angestellten 31,6% und von den Pensionären, Rentnern und Arbeitslosen 39,3% zu dem Kreis der Anschreibekunden gehören. Der Borgkauf ist somit nicht ausschließlich auf die minderbemittelten Bevölkerungsschichten beschränkt.

Eine wirkliche Notlage ist jedoch bei den Gruppen der kleinen Einkommen, den Rentnern und Unterstützungsempfängern zu finden. Hier gaben mehr als die Hälfte aller Frauen an, daß sie anschreiben lassen müssen, um überhaupt auskommen zu können. 44 v.H. führten an, daß der Weg des Anschreibens die einzige Möglichkeit für sie sei, irgendeinen dringend notwendig gebrauchten Gegenstand zu erwerben. Sie handeln zweifellos aus einer akuten Notlage heraus. Für diesen Teil der Bevölkerung hat der Konsumentenkredit und hier vor allem das Anschreiben eine sehr wichtige soziale Funktion. Diese Tatsache darf bei der Beurteilung des Kreditkaufs nicht außer acht gelassen werden.

Bei den anderen Bevölkerungsgruppen hingegen ist, wie die Umfrage ergeben hat, das Anschreiben z.T. auf die Verschuldung durch Ratenkäufe zurückzuführen. Insofern können die Anschreibkredite nicht unabhängig von der Entwicklung der übrigen Kreditkäufe gesehen werden. So wie sich der Umfang der Nachfrage nach einer bestimmten Art von Gütern auf die Gesamtnachfrage nach allen übrigen Gütern und Leistungen auswirkt, so kann die einzelne Art von Konsumentenkrediten in ihrem Ausmaß und ihren Ursachen nicht unabhängig von der Gesamtsumme der von den Konsumenten beanspruchten Verbrauchskredite betrachtet werden.

bb) Der offene Buchkredit

In der praktischen Erscheinung unterscheidet sich der offene Buchkredit, bei dem es sich um eine weitere Art der freien Konsumkredite handelt, nur sehr wenig vom Anschreibekredit. Die Kreditgewährung basiert auch hier auf einem Vertrauensverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer. Im Gegensatz zum Anschreiben spricht man von offenem Buchkredit hauptsächlich beim Verkauf von Gebrauchsgütern. Entsprechend der Art der hierbei gehandelten Waren erfolgt die Bezahlung meist nicht innerhalb einer kürzeren Frist, sondern erstreckt sich, da für den Kauf größere Beträge erforderlich sind, meist auf mehrere Wochen oder Monate.

Der offene Buchkredit stellt im Einzelhandel sehr häufig nichts anderes als einen Lieferantenkredit dar. Das ist naturgemäß vor allem dort der Fall, wo die Abnehmer Großverbraucher (Gaststätten, Krankenhäuser usw.), Wiederverkäufer und gewerbliche Verwender der Waren sind. Wie aus der nachfolgenden Tabelle hervorgeht, macht dieser Teil der Kundschaft des Einzelhandels einen überraschend großen Prozentsatz aus. (Siehe Tabelle 16 S.82)

Diese Tabelle bestätigt die oben ausgesprochene Annahme, daß die offenen Buchkredite im Einzelhandel überall dort einen besonders hohen Prozentsatz ausmachen, wo viel an Großabnehmer geliefert wird. Insofern übt der Einzelhandel in den erwähnten Branchen eine Kreditfunktion aus, die sich in ihren Ursachen und Auswirkungen nur sehr wenig von der des Großhandels unterscheidet. Bei der Kreditgewährung des Einzelhandels liegt deshalb häufig kein Konsumentenkredit, sondern ein Lieferantenkredit im üblichen Sinne vor. Diese Unterscheidung ist deshalb von nicht geringer Bedeutung, weil der Lieferantenkredit im volkswirtschaftlichen Sinne mehr als ein Produktivkredit angesehen werden muß. Die Kreditgewährung an den Endverbraucher ist jedoch, wenn damit nicht gerade die Anschaffung von Gebrauchsgütern finanziert wird, in den meisten Fällen als reiner Konsumtivkredit zu betrachten¹⁾.

1) Vergl. hierzu die Ausführungen auf S.112.

Tabelle 16

Absatzwege und offene Buchkredite
im Einzelhandel im Jahre 1954¹⁾

Wirtschafts- zweig	Großhandels- ²⁾ u. Werkstatt- absatz im Ein- zelhandel in % d. Gesamtabs.	Kredit- verkäufe in % des Jahresab- satzes	Anteil der offenen Buch- kredite am Kreditabsatz
Büromaschinen, Büromöbel u. Orga- nisationsmittel	83,9	82,7	97,2
Eisenwaren- u. Hausratshandel	46,6	48,7	87,2
Möbel	3,2	56,1	29,8
Linoleum	48,7	56,4	98,7
Öfen und Herde	24,4	47,9	33,4
Papier, Bürobedarf u. Schreibwaren	54,7	47,8	99,4
Radio- und Fern- sehgeräte	8,1	65,2	33,3
Fahrräder	16,2	44,0	26,9
Photoapparate	45,9	38,3	77,2
Schuhe	1,9	5,9	1,4
Uhren, Gold- u. Silberwaren	13,5	7,4	78,8
Leder- u. Galante- riewaren	1,8	4,2	52,4
Textilien	1,0	12,1	73,7

1) Aus "Beschaffung, Lagerung, Absatz und Kosten des Einzelhandels in der Bundesrepublik Deutschland", Schriften zur Handelsforschung an der Universität zu Köln. Köln-Opladen 1956, S. 76-77 und 80-81.

2) an Wiederverkäufer und Großverwender.

Die Absatzwege wirken sich im Einzelhandel auch auf die organisatorische Gestaltung der Kreditgewährung aus. Während nämlich beim Einzelverkauf an rein private Abnehmer der Verkäufer gewöhnlich nur sehr wenig über die Person und die Kreditwürdigkeit des Kunden bekannt ist, kennt man die Vermögensverhältnisse und die Zahlungsweise der Großabnehmer aufgrund oft langjährig bestehender Geschäftsverbindung meist sehr genau. Die Zahlungsbedingungen werden im Verkehr mit Einzelkäufern deshalb wesentlich strenger gehandhabt werden als bei Großabnehmern. Im letzteren Falle werden die offenen Buchkredite in der Regel in der Form von laufenden Kontokorrentkrediten gegeben, was sich dann in der Praxis häufig so auswirkt, daß ein Teil der gelieferten Waren laufend kreditiert wird, weil für die einzelne Lieferung ein bestimmtes Ziel gewährt wird. Die kreditierten Beträge werden dann gewöhnlich auf einem Debitorenkonto buchmäßig festgehalten und laufend überwacht. Eine relativ große Bedeutung hat der offene Buchkredit neben dem Einzelhandel auch im Handwerk. Ein Unterschied gegenüber der Kreditgewährung im Einzelhandel besteht dabei lediglich darin, daß die Zahlungsziele meist noch schärfer festgelegt werden als im Einzelhandel. Das hat den Vorteil, daß der Schuldner zu einer pünktlicheren Zahlungsweise angehalten wird. Notwendig werdende Zahlungsforderungen können in diesem Falle bedenkenlos ausgesprochen werden, denn sie wirken nicht verletzend. Außerdem bekommt der Kreditgeber bei genauer zeitlicher Festlegung der Zahlungseingänge eine zuverlässigere Disposition über die Verwendung der eingehenden Erlöse.

b) Der Teilzahlungskredit

aa) Wesen und Entwicklung

Eine stetig steigende Bedeutung kommt heute dem Teilzahlungskredit zu. Wie bei den übrigen bisher genannten Kreditarten wird dem Konsumenten auch hier die Bezahlung der Ware gestundet. Ein wesentlicher Unterschied besteht jedoch darin, daß der Kaufpreis nicht in einer einmaligen Leistung, sondern in mehreren Teilbeträgen entrichtet wird. Die Gegenleistung des Käufers ist also in eine Reihe mehr oder weniger gleicher,

in zeitlichen Abständen aufeinanderfolgender Teilzahlungen aufgespalten. Die Höhe der Raten und die Fristen, innerhalb welcher dieselben zu zahlen sind, werden beim Kaufabschluß festgelegt.

Die Ratenzahlung, als eine der frühesten Formen der Konsumfinanzierung, läßt sich weit zurückverfolgen, wenn es sich anfangs auch noch nicht um eine Konsumfinanzierung im eigentlichen Sinne gehandelt hat. Man wollte ursprünglich mit dem Teilzahlungskredit dem wirtschaftsschädigenden Borgunwesen Einhalt gebieten und an dessen Stelle eine sinnvolle und planmäßige Kreditgewährung setzen¹⁾. Seinen Ausgang nahm das Teilzahlungskreditgeschäft um das Jahr 1800 in Frankreich. Auch in Amerika und in England, wo der Buchhandel sich zuerst dieses Verkaufsystems bediente, gehen die ersten Anfänge des Ratenkaufs bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts zurück. Es dauerte dann allerdings noch über ein Jahrhundert, bis es einen größeren Umfang annahm. Nur in Amerika, das sich im Laufe der fortschreitenden Industrialisierung zum klassischen Land der Teilzahlungsverkäufe entwickelte, wurden schon vor Beginn des ersten Weltkrieges besondere Teilzahlungsinstitute gegründet, was dort zu einer schnellen Aufwärtsentwicklung der Konsumfinanzierung führte. In erster Linie war es der Automobilhandel, der sich dieser Institute bediente und durch die Inanspruchnahme von umfangreichen Geldmitteln eine erhebliche Umsatzsteigerung erzielte. In Europa war es hingegen zunächst noch Hölisch, Aussteuerwaren oder sonstige langlebige Gebrauchsgüter erst dann einzukaufen, wenn der dazu erforderliche Betrag zusammengespart war.

Das änderte sich nach dem ersten Weltkrieg jedoch grundlegend. Breite Schichten der Bevölkerung verloren durch die Inflation mit ihren Ersparnissen auch die materiellen Reserven. Durch den Verlust der Kaufkraft wurde so in den 20er Jahren der Kauf auf Teilzahlung in weiten Kreisen des Mittelstandes angeregt. Dadurch entstand sehr schnell ein erhöhter Kreditbedarf, den der Einzelhandel zu decken nicht mehr in der Lage war.

1) Fischer, W.: "Das Teilzahlungskreditgeschäft", Stuttgart-Köln 1952, S.10.

Aufgrund dieser Entwicklung entstanden in Deutschland um das Jahr 1926 ebenfalls eine ganze Reihe bankähnlicher Institute, die ursprünglich die Absatzfinanzierung hochwertiger Wirtschaftsgüter wie Automobile usw. zum Ziele hatten. Im Jahre 1929 wurden weitere Institute gegründet, die vornehmlich den Einzelhandel bei der Absatzfinanzierung mittlerer Gebrauchsgüter unterstützten. Während dieser Zeit gingen auch die direkt an die Konsumenten verkaufenden Industriebetriebe mehr und mehr zum Kreditverkauf über. Man schätzt, daß vor dem zweiten Weltkrieg der gesamte Teilzahlungsumsatz im alten Reichsgebiet bereits eine Höhe von 3 Mrd. DM erreicht hat¹⁾.

Mit Ausbruch des zweiten Weltkrieges kam das Teilzahlungskreditgeschäft in Deutschland wieder völlig zum Erliegen. Nach der Währungsreform trat das Problem der Konsumfinanzierung infolge der durch den Krieg eingetretenen wirtschaftlichen Veränderungen verstärkt in Erscheinung. Der erneute Verlust der Ersparnisse, der große zusätzliche Bedarf der Flüchtlinge, Ausgebombten und Heimkehrer sowie der große Nachholbedarf an Gütern insgesamt zwang weite Teile der Bevölkerung, notwendig gewordene Großanschaffungen mit Hilfe einer Kreditaufnahme zu machen. Die Unterversorgung mit Gütern und der Kaufkraftmangel breiter Konsumentenkreise brachten so einen sehr schnellen Wiederaufstieg des Kreditkaufes mit sich. Die noch vor dem Krieg entstandenen Finanzierungs-institute wurden nach der Währungsreform rasch neu organisiert, wozu sich dann in den darauffolgenden Jahren noch zahlreiche Neugründungen gesellten²⁾. Dies hatte zur Folge, daß die bankmäßige Konsumfinanzierung in Deutschland rasch an Bedeutung zugenommen hat. Während vor dem zweiten Weltkrieg noch ca. 80-90% der Teilzahlungsumsätze durch die verkaufenden Unternehmungen selbst finanziert wurden, ging die Aufgabe der Teilzahlungsfinanzierung nach der Währungsumstellung in-

1) Flemming, W.: "Teilzahlungsfinanzierung in Bankensicht." In: "Gewerkschaftliche Monatshefte", 5. Jahrg. 1954, Nr. 12, S. 736.

2) Allein in den Jahren 1953 und 1954 wurden nach Mitteilung der BdL insgesamt 48 neue Teilzahlungskreditinstitute zugelassen. Vgl. hierzu die "Teilzahlungswirtschaft" Nr. 4, Jahrg. 1955, S. 115.

folge der fehlenden eigenen liquiden Mittel auf Seiten des Handels und der Industrie in verstärktem Maße auf die Teilzahlungsbanken über.

bb) Die Finanzierung der Teilzahlungskredite

aaa) Finanzierung durch den Verkäufer selbst

Die Finanzierung des Teilzahlungsgeschäftes kann grundsätzlich auf zwei verschiedene Arten erfolgen. Die erste besteht darin, daß der betreffende Handels- oder Industriebetrieb den Absatz auf Teilzahlung in eigener Regie betreibt und die Beschaffung der Mittel für die an die Käufer einzuräumenden Kredite selbst übernimmt. Steht einem Betrieb jedoch nicht genügend Kapital zur Verfügung, so kann er die Finanzierung einer Teilzahlungsbank übertragen. Wenn auch, wie bereits erwähnt, die bankmäßige Finanzierung mehr und mehr überhand nimmt, so kommt den durch die Verkäufer selbst finanzierten Teilzahlungsgeschäften immer noch eine erhebliche Bedeutung zu. Je nachdem, ob die Produzenten oder die Handelsbetriebe in einer Branche die Hauptlast der Finanzierung tragen, unterscheidet man zwischen einer Hersteller-, Großhändler- oder Einzelhändlerfinanzierung¹⁾. Während es im Einzelhandel heute relativ selten vorkommt, daß die Betriebe den Teilzahlungsverkauf völlig selbständig betreiben und finanzieren, kann man diese Vertriebsform bei jenen Produzenten noch häufig antreffen, die ihre Ware direkt an den Endkonsumenten verkaufen. Praktisch handelt es sich auch nur in diesem Falle um eine reine Hersteller- oder Händlerfinanzierung. Sehr oft sind in den einzelnen Branchen Mischformen der nicht bankmäßig betriebenen Teilzahlungsfinanzierung anzutreffen, etwa dergestalt, daß die Mehrzahl der einer Branche angehörenden Industrie- und Handelsbetriebe sich zu einem Finanzierungskonsortium zusammenschließt. Dabei hat der einzelne Betrieb, je nach der Größe und dem ungefähren Marktanteil, den er inne hat, einen bestimmten Betrag zur Finanzierung beizusteuern. Die Verwaltung und Überwachung der Teilzahlungsverkäufe kann dann grundsätzlich beim Handelsverband oder bei dem betreffenden Industrieverband liegen.

1) Vgl. hierzu Lutz, F.: a.a.O., S. 10.

Die Frage, ob in einer Branche die Hersteller- oder die Händlerfinanzierung vorherrscht, hängt z.T. auch von der Art der Güter ab, die auf Teilzahlung verkauft werden. Die direkt-verkaufenden Herstellerbetriebe von kurzlebigen Gütern finanzieren den Teilzahlungsverkauf in der Regel selbst. Die Produzenten mehr oder weniger langlebiger Konsumgüter überlassen diese Aufgabe jedoch meist dem Handel. Gelegentlich kommt es auch vor, daß der Verkauf und die Absatzfinanzierung einer eigens dazu errichteten Vertriebsgesellschaft übertragen wird¹⁾. Da die Finanzierung derartiger Gesellschaften teils von den betreffenden Herstellerfirmen, teils durch Banken übernommen wird, handelt es sich hier um eine gemischte Form bankmäßiger und nichtbankmäßiger Teilzahlungsfinanzierungen.

Bevor sich eine Unternehmung entschließt, den Teilzahlungsverkauf in eigener Regie zu betreiben, sind Überlegungen darüber anzustellen, ob die Kapitalausstattung groß genug ist, um den auf lange Sicht gesehen immer neu auftretenden und anwachsenden Kreditwünschen entsprechen zu können. Das für die Kreditgewährung erforderliche Kapital kann entweder durch die eigenen Mittel, also durch Eigenfinanzierung, oder in Form von Bank- oder Lieferantenkrediten durch Fremdfinanzierung aufgebracht werden. Im Falle der Eigenfinanzierung sind dem Teilzahlungsverkauf praktisch durch die Höhe des Eigenkapitals Grenzen gesetzt. In der Regel wird der auf Teilzahlung verkaufende Betrieb infolge der oft stark schwankenden Höhe der Außenstände gezwungen sein, zumindest zeitweise über das Eigenkapital hinaus auch fremde Mittel zur Finanzierung der zu gewährenden Kredite in Anspruch zu nehmen. Im Falle einer derartigen Finanzierung mittels Lieferantenkrediten ist eine möglichst genaue Kenntnis der in der Branche bestehenden Zahlungsgewohnheiten erforderlich. Die Dauer gegebener

1) Besonders in der Automobilbranche ist diese Art des Vertriebes anzutreffen. So gehört z.B. zu den Opelwerken neben der Automobilfabrik eine besondere Finanzierungs- und Verkaufsgesellschaft als juristisch selbständige Unternehmung, die der Fabrik bei Übernahme der fertigen Autos den gesamten Kaufpreis vergütet, während sie selbst von den Abnehmern die Kaufpreissumme meist in Form von Teilzahlungswechseln einzieht.

und genommener Kredite muß dabei zeitlich weitgehend aufeinander abgestimmt sein. Mit der Inanspruchnahme von Lieferantenkredit allein wird man dieses Ziel allerdings kaum erreichen können, da genommene Lieferantenkredite und gegebene Konsumkredite zeitlich meist nicht übereinstimmen. Die Erschließung anderer Kreditquellen wird daher kaum zu umgehen sein. Man entgeht dadurch auch der Gefahr einer allzu großen Abhängigkeit vom Lieferanten, auf deren nachteilige Folgen wir an anderer Stelle schon hingewiesen haben¹⁾.

bbb) Finanzierung durch Teilzahlungsbanken

Der wichtigste Träger der Teilzahlungsfinanzierung sind die Banken, wobei das Warengeschäft vom Kreditgeschäft weitgehend getrennt ist. Die Händler oder die Fabrikanten besorgen den Verkaufsabschluß, während die Finanzierung des Kreditkaufes und die gesamte daraus entstehende Verwaltungsarbeit der Teilzahlungsbank übertragen wird. Diese Aufgabenteilung bringt eine klare wirtschaftliche Funktionstrennung mit sich, bei der die beim Kreditkauf entstehenden Geschäfte jenem Betrieb zufallen, der sie seiner ökonomischen Bestimmung gemäß am ehesten zu führen in der Lage ist. Der verkaufende Betrieb kann sich nun ungehindert der Verkaufstätigkeit widmen und ist dabei nicht durch funktionsfremde Aufgaben behindert. Die Teilzahlungsbank, die die größere Erfahrung im Kreditgeschäft besitzt, wird das Ausmaß und die Angemessenheit der Kreditkäufe den gesamtwirtschaftlichen Notwendigkeiten anpassen und darüber hinaus die Kredite mit der gebotenen Vorsicht verteilen²⁾. Da der Händler in erster Linie die Erzielung möglichst großer Umsätze im Auge hat, wird er schon aus diesem Grund nicht immer die hier erforderliche Sorgfalt walten lassen.

Die volle Trennung von Waren- und Kreditgeschäft ist bei der Gewährung von Konsumentenkrediten ökonomisch bedeutsam. Der Teilzahlungskredit unterscheidet sich vom Lieferantenkredit insofern wesentlich, als hier kein dauerndes Kreditverhältnis

1) Vgl. hierzu die Ausführungen S.53.

2) Vgl. hierzu Schulte, a.a.O., S.15.

nis zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer besteht, sondern es sich meistens um ein einmaliges Kreditabkommen handelt, dem nur ein Kaufakt zugrunde liegt. Eben dadurch ist es geboten, daß das auf Seiten des Verkäufers vorhandene Bestreben, die Ware abzusetzen, von Überlegungen und Aufgaben frei ist, die diesem Ziele hinderlich sind. Die Übernahme der Finanzierungsfunktion durch Bankinstitute im Bereich der letzten Verkaufsstufe hat außerdem die gesamtwirtschaftlich bedeutsame Wirkung, daß alle verteilenden Absatzorgane liquider werden und dadurch ihre Lieferanten schneller bezahlen können. Daraus erwächst der große Vorteil, daß die der letzten Verteilerstufe vorgeschalteten Handels- und Produktionsbetriebe eher in den Besitz des Gegenwertes der von ihnen verkauften Waren gelangen. Auch in anderer Hinsicht ist die bankmäßige Abwicklung der Teilzahlungsfinanzierung gesamtwirtschaftlich bedeutungsvoll. Die verwaltungsmäßige Organisation der Teilzahlungsbanken gewährleistet eine rationelle und risikomindernde Durchführung des Kreditgeschäftes¹⁾. Weiter kann der Umfang der Teilzahlungskredite der allgemeinen Wirtschaftslage angepaßt, konjunkturellen Schwankungen gesteuert und wirtschaftsschädigenden Auswüchsen begegnet werden²⁾.

c) Die heutigen Systeme der bankmäßigen Teilzahlungsfinanzierung

aa) Allgemeines

Bei der Finanzierung von Teilzahlungsgeschäften durch Bankinstitute wird zwischen mehreren Systemen unterschieden. Die Unterscheidung kann einmal danach erfolgen, ob der von der Teilzahlungsbank gewährte Kredit an den Händler oder an den Käufer gegeben wird. Man spricht daher in der Literatur gelegentlich von einer Händler- oder von einer Kundenfinanzierung. Nach denselben Gesichtspunkten unterscheiden die Begriffe Absatz- und Konsumfinanzierung, die gelegentlich auch in diesem Zusammenhang gebraucht werden. Da der Teilzahlungs-

1) Fischer: a.a.O., S.33.

2) ebenda

Kredit, und insbesondere die entsprechende bankmäßige Finanzierung, nur einen Teilbereich der Absatz- und Konsumfinanzierung umfaßt, ist es nicht gerechtfertigt, diese beiden Begriffe zur Kennzeichnung der einzelnen Arten bankmäßiger Teilzahlungsfinanzierungen zu gebrauchen. Brauchbar ist indes die Unterscheidung Händler- und Kundenfinanzierung, denn in der praktischen Erscheinung handelt es sich im wesentlichen um die Gewährung von Bankkrediten entweder an den Warenkäufer oder an den Händler, der dann den Kredit an seinen Kunden weitergibt. Aber auch im Rahmen dieser beiden Finanzierungsarten ist zwischen verschiedenen Systemen zu unterscheiden, die auf der Kreditabwicklung, der Kreditform oder auf der Art des zu finanzierenden Wirtschaftsgutes basieren. Da wir also mit einer gewöhnlichen Zweiteilung die Mannigfaltigkeit der heute angewandten Verfahren nicht mehr genügend kennzeichnen können, soll die heute übliche Darstellung angewandt werden, die sich im großen und ganzen an die einzelnen Bankgruppen anlehnt, die die betreffenden Systeme anwenden.

bb) Das Anweisungs- oder Schecksystem

Bei diesem System gewährt das Teilzahlungsinstitut dem Warenkäufer Kredit, ohne daß sich die Verkäuferfirma einschaltet. Vertragspartner sind hier lediglich die Bank und der Verbraucher, der bei dieser um den Kredit nachsucht. Es handelt sich hier also um ein reines System der Kundenfinanzierung. Erstmals angewandt wurde dieses System im Jahre 1926 in Königsberg, als sich dort 20 Einzelfirmen zur "Kundenkredit - G.m.b.H." zusammenschlossen¹⁾. Man spricht deswegen heute noch vom sogenannten "Königsberger System" oder nach der Unterscheidung, die in der Praxis üblich ist, vom sogenannten A-System. Im Rahmen dieser Art der Finanzierung werden Kredite zur Anschaffung weniger hochwertiger Gebrauchsgüter (z.B. Schuhe und Textilwaren) gegeben, die keine allzu lange Lebensdauer aufweisen. Seinen Namen hat dieses System von der Form, in der die Bank ihre Kredite erteilt, welche in

1) Fischer: a.a.O., S.35.

Kreditanweisungen, Kaufscheinen oder Warenschecks bestehen. Der Kunde, der diese in Beträgen von 5, 10, 20 oder 50 DM entgegennimmt, ist berechtigt, in solchen Geschäften Waren einzukaufen, die mit der Bank ein Übereinkommen zur Entgegennahme derartiger Zahlungsanweisungen getroffen haben. Der Käufer kann sich mit diesem Kredit die Waren wie ein Barzahlungskunde auswählen. Der Einzelhändler reicht die entgegengenommenen Kreditanweisungen gewöhnlich 14-tägig bei dem Teilzahlungsinstitut ein, mit dem er in einem entsprechenden Vertragsverhältnis steht. Den Gegenwert erhält er nach einer bestimmten Frist abzüglich eines meist 3%igen Skonto gutgeschrieben oder bar ausgezahlt. Vielfach sind jedoch bis zu 10% dieses Gegenwertes bei der Teilzahlungsbank auf einem Sperr- oder Garantikonto als Haftung für eventuelle Kreditverluste zu belassen für den Fall, daß die Delkredere-Rückstellung nicht ausreichen sollte, den Verlust abzudecken. Die Rückzahlung des Kredites hat unmittelbar an die Bank, in keinem Falle an den Händler zu erfolgen. Die Laufzeit derartiger Kredite schwankt zwischen 3 und 12 Monaten. Für verspätet eingehende Zahlungen haben die Kreditnehmer gewöhnlich einen vereinbarten Zinszuschlag zu bezahlen.

cc) Das Einzelfinanzierungssystem

Diese Art der Finanzierung unterscheidet sich vom Anweisungssystem zunächst dadurch, daß die Verkäuferfirma in das Kreditgeschäft eingeschaltet ist. Ferner werden hier die einzelnen Geschäftsabschlüsse vollkommen unabhängig voneinander finanziert; aus diesem Grunde spricht man vom sogenannten Einzelfinanzierungssystem. Im Gegensatz zum vorherigen System wird hier der Kredit nicht an den Kunden, sondern an die Verkäuferfirma ausshändigt. Entsprechend beantragt der Kunde seinen Kredit nicht bei der Bank, sondern beim Händler, der den Antrag an das Kreditinstitut weiterleitet. Die Kreditgewährung der Bank an die Verkäuferfirma kann sich dann grundsätzlich in zweierlei Formen, und zwar entweder auf der Grundlage des Kontokorrentkredites oder auf der des Käuferakzeptes

vollziehen¹⁾. Hinsichtlich der Abwicklung des Kreditgeschäftes bestehen im einen oder anderen Falle wesentliche Unterschiede, wir müssen sie deshalb getrennt behandeln.

Die Warengruppen, die auf der Grundlage des Kontokorrentkredites finanziert werden (System B), sind etwa dieselben wie die im vorgenannten Anweisungssystem. Wie bereits erwähnt, beantragt der Käufer den Kredit nicht direkt beim Finanzierungsinstitut, sondern beim Händler. Er bedient sich dabei eines Formblattes, das gleichzeitig die Beurkundung des Kaufvertrages und die Verpflichtung des Käufers, den Anschaffungskredit in einer Reihe festgelegter Teilzahlungen unmittelbar an das Institut zurückzuerstatten, enthält. Ferner hat sich der Käufer zu verpflichten, die erhaltene Ware bis zur völligen Bezahlung als Sicherung dem Finanzierungsinstitut zu übereignen. Nach Prüfung der Kreditwürdigkeit reicht dann der Händler den Kreditantrag des Käufers nebst den dazugehörigen Kreditunterlagen bei der Bank ein und erhält von dieser den Gegenwert meist bis zu 80% des Kaufpreises gutgeschrieben. Der Rest von 20% bleibt aufgrund eines zwischen der Bank und der Verkäuferfirma geschlossenen Rahmenvertrages auf einem Sperrkonto, das zur Abdeckung eventuell eintretender Verluste dient, bei der Bank stehen.

Die zweite Art der Kassefinanzierung beruht auf der Grundlage von Käuferakzepten (System C). Sie dient speziell der Anschaffung von Kraftfahrzeugen und größeren Maschinen des gewerblichen Bedarfs. Die Laufzeit der Kredite ist entsprechend der Größe der zu finanzierenden Objekte länger als bei den bisher genannten und beträgt in der Regel 6 bis 24 Monate. Auf der Grundlage eines Rahmenvertrages tritt das Finanzierungsinstitut sowohl mit dem Käufer als auch mit dem Verkäufer in Verbindung. Die Verkäuferfirma zieht nach Abzug der ca. 25 bis 30% betragenden Anzahlung auf die Restkaufsumme eine Reihe von Wechseln auf den Käufer, die in ihrer Höhe mit den einzelnen Teilzahlungsraten übereinstimmen und

1) In der Praxis spricht man bei der Kreditgewährung auf der Grundlage des Kontokorrentkredites vom System B, bei der Finanzierung mittels Käuferakzepten vom System C.

an den Zahlungsterminen der Raten zur Einlösung fällig werden. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers und der Einzug der fälligen Ratenwechsel wird von der Bank erledigt. Der Gegenwert der von der Verkäuferfirma girierten Wechsel wird von der Bank meist zu 100% gutgeschrieben. Die Errichtung eines Rückstellungs- oder Garantiekontos ist in diesem Falle nicht üblich, da die Wechselstrenge die erforderliche Sicherheit gewährleistet.

dd) Die Listenfinanzierung

Als weiteres System der Händlerfinanzierung findet heute in geringerem Umfange noch das Listenfinanzierungssystem Anwendung, bei dem die Kredite der Finanzierungsinstitute wiederum nicht an den Konsumenten, sondern an den Händler oder an Industriebetriebe gegeben werden. Die Bezeichnung Händlerfinanzierung kann in diesem Falle nur mit Einschränkung gebraucht werden, da dieses System vorwiegend von direktverkaufenden Industriebetrieben angewandt wird.

Die Eigenart dieses Systems besteht darin, daß die Verkäuferfirma das Teilzahlungskreditgeschäft meist in eigener Regie betreibt und die dazu erforderlichen Mittel von einer Teilzahlungsbank auf dem Wege der Refinanzierung zur Verfügung gestellt bekommt. Die Kreditgrundlage stellt jeweils eine ganze Reihe von Verkäufer getätigter Geschäftsabschlüsse dar, die listenmäßig zusammengestellt bei der Bank zur Gutschrift eingereicht werden. "Dabei werden die einzelnen Geschäftsvorgänge so in die Liste eingetragen, daß sich durch die Addition der einzelnen Monatsspalten der für diesen Monat zu erwartende Solleingang feststellen läßt."¹⁾ Das Finanzierungsinstitut schreibt dann dem Verkäufer in der Regel ca 75% der Außenstände gut. Als Sicherheit fordert die Bank heute meistens die offene Zession der aus den Teilzahlungsverkäufen entstandenen Forderungen. Das Inkasso der ausstehenden Raten liegt deshalb auch stets in den Händen der Bank. Zur Erhöhung der Sicherheit wird neuerdings von den Banken häufig noch das Akzept des Verkäufers verlangt, das dort,

wo Handelsbetriebe den Kredit nachfragen, noch mit dem Giro des Herstellers bzw. des Zwischenhändlers versehen sein soll.

ee) Das Kaufkreditsystem der Sparkassen

Eine starke Ähnlichkeit mit den bisher beschriebenen Systemen der bankmäßig betriebenen Teilzahlungsfinanzierung weist auch das Kaufkreditsystem der öffentlichen Sparkassen auf. Vorläufer des Kaufkredits ist das sogenannte Kleindarlehen, das die Sparkassen ihren Satzungen gemäß schon seit Jahrzehnten an wirtschaftlich schwächere Bevölkerungskreise für die Beschaffung von Gegenständen des täglichen Bedarfs gewähren. Im Zuge des starken Vordringens der bankmäßigen Teilzahlungsfinanzierung nach dem zweiten Weltkrieg sind die Sparkassen dazu übergegangen, die Kleindarlehen in ein System der Teilzahlungskreditgewährung umzuwandeln. Ursprünglich sparte dabei der Käufer die Hälfte des beantragten Kredites an und erhielt die zweite Hälfte bei Erwerb des gewünschten Gegenstandes kreditiert. Die Abzahlung erfolgte unter Fortführung der bisherigen Sparleistungen. Man sprach dementsprechend vom sogenannten Inspar- oder Kaufsparsystem¹⁾. Heute sind die Kaufkredite der Sparkassen in ihrer Abwicklung jedoch weitgehend den Teilzahlungssystemen der speziellen Teilzahlungsinstitute angepaßt.

Nach den "Richtlinien für den Kaufkredit" der Deutschen Sparkassen- und Giroorganisation wird grundsätzlich zwischen allgemeinen Kaufkrediten und Kaufkrediten auf Wechselbasis unterschieden. Die Abwicklung, Finanzierung und Anwendung der beiden Kaufkreditarten entspricht dabei weitgehend den beiden von den Teilzahlungsinstituten angewandten Arten des Einzelfinanzierungssystems.

Bei Kaufkrediten, die dem B-System entsprechen, wird die Abzahlung innerhalb von 6-12 Monaten in gleich hohen Monats-

1) Lutz: a.a.O., S.18 und Reuschel, H.: a.a.O., S.27, beschreiben eingehend diese von den Sparkassen früher gepflegte Art der Teilzahlungsfinanzierung.

raten verlangt. Die Anzahlung muß mindestens 20 bis 30% betragen. Die Kredite werden durch Sicherungsübereignung der vom Kreditnehmer gekauften Gegenstände auf die Sparkasse und durch Mitverpflichtung des Verkäufers (Händler, Großhändler oder Erzeuger) als Gesamtschuldner gesichert.

Die Kaufkredite auf Wechselbasis werden vornehmlich für den Erwerb von Fahrzeugen, landwirtschaftlichen Geräten und Maschinen gegeben. Im allgemeinen wird dabei eine Anzahlung von 30 bis 40% verlangt. Die Finanzierung erfolgt durch die Hereinnahme einer Wechselserie als Depotwechsel, die von den Käufern an ihre Order ausgestellt und giriert werden. Um eine pünktliche Zahlung der Abzahlungsraten sicherzustellen, entsprechen die Fälligkeiten der Wechsel des Kaufkredites denjenigen der Monatsraten. Die Wechselsumme umfaßt den Restkaufpreis einschließlich Lieferungskosten, Auslagen des Verkäufers, die Versicherungsprämie nebst Versicherungssteuer und Kreditkosten.

d) Die Finanzierung der Teilzahlungsbanken

Die Finanzierung und die Kapitalstruktur der Teilzahlungsbanken ist nicht nur einzelwirtschaftlich, also für die gesamte Geschäftspolitik einer Teilzahlungsbank, sondern auch für den Umfang der Konsumfinanzierung von erheblicher Bedeutung. Grundsätzlich unterscheidet sich die Finanzierung der Teilzahlungsbanken von den gewöhnlichen Kreditbanken dadurch, daß jenen die Entgegennahme von Depositen nicht gestattet ist. Dieser Umstand führt zu einer beträchtlichen Erschwerung der Kapitalaufbringung und der richtigen finanziellen Führung der Teilzahlungsbanken. An Stelle der fehlenden Depositen muß nämlich das Kapital meist zu sehr viel höheren Zinssätzen, als sie die Geschäftsbanken für die Einlagen des Publikums bezahlen, am Geldmarkt beschafft werden. Die Aufbringung langfristigen Fremdkapitals in Form von Beteiligungen oder Darlehen ist infolge des großen Risikos, mit dem Teilzahlungsbanken arbeiten, ebenfalls nur in begrenztem Umfang möglich. Was das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Fremdkapital anbelangt, unterscheiden sich die Teilzahlungsbanken,

wie die nachfolgenden Tabellen zeigen, nur wenig von den anderen Geschäftsbanken.

Tabelle 17

Kapitalstruktur der Teilzahlungsinstitute
im Bundesgebiet zum 31. Dezember 1955 ¹⁾

	in Mill.DM	in v.H. des Gesamtkapitals
Einlagen von Wirtschafts- unternehmungen u. Privaten	73,5	5,7
Einlagen von Kredit- instituten	47,8	3,7
Verpflichtungen von noch in Umlauf befindlichen Zahlungsanweisungen	14,3	1,1
aufgenommene Gelder	802,7	62,5
Eigene Akzepte und Sola- wechsel im Umlauf	5,0	0,4
Grund- oder Stammkapital bzw. Geschäftsguthaben ein- schließl. Rücklagen § 11 KWG	92,8	7,2
Sonstige Passiva	249,1	19,4
	1285,2	100,0

(Tabelle 18 siehe S.97)

Auffallend ist an der Kapitalstruktur der Teilzahlungsbanken vor allem der große Prozentsatz der kurzfristig aufgenommenen Gelder, die hier bei der Kapitalbeschaffung ungefähr dieselbe Rolle spielen, wie die Einlagen in den Geschäftsbanken. Da den Teilzahlungsbanken das Depositenrecht stets verweigert wurde²⁾, blieben ihnen keine anderen Möglichkeiten der Finanzierung. Spareinlagen, so wird argumentiert, sollen nicht in Banken angelegt werden, die ein derartig risikoreiches Geschäft betreiben. Man wird dieser Begründung die

1) Nach einer Statistik der BdL, veröffentlicht in:
"Die Teilzahlungswirtschaft", 3. Jahrg. Nr. 2 1956, S. 44.

2) Ein solches Recht steht den Teilzahlungsbanken übrigens auch in Amerika nicht zu. Vgl. hierzu Lutz: a.a.O., S. 101.

Tabelle 18

Die Kapitalstruktur der Nachfolgeinstitute
der Großbanken am 31. September 1956 ¹⁾

	in Mill. DM	in v.H. des Gesamtkapitals
Einlagen	12.935,1	79,1
Aufgenommene Gelder	533,1	3,1
Eigene Akzepte im Umlauf	32,9	0,2
Aufgenommene lang- fristige Darlehen	860,9	5,3
Durchlaufende Kredite	160,4	1,0
Grund- und Stammkapital einschl. Rücklagen nach § 11	704,0	4,3
Rückstellungen und Wertberichtigungen	623,0	3,8
Sonstige Passiva	526,8	3,2
	16.376,2	100,0

Berechtigung nicht ganz absprechen können; trotzdem darf aber nicht außer acht gelassen werden, daß sich das hohe Risiko für die Einlagen durch die Verweigerung des Depositenrechtes eben erst ergibt. Durch die erzwungene Beschränkung in den Möglichkeiten der Kapitalaufbringung entstand die in der obigen Tabelle zum Ausdruck kommende ungünstige Kapitalstruktur. Die Nachteile, die sich daraus ergeben, werden allerdings wiederum zum Teil dadurch wettgemacht, daß die Verdienstspanne der Teilzahlungsbanken infolge der größeren Zinssätze im Aktivgeschäft größer ist als jene der übrigen Geschäftsbanken.

Eine weitere Erschwerung der Finanzierung entsteht für die Teilzahlungsbanken ferner dadurch, daß aufgrund eines Beschlusses des Zentralbankrates vom März 1951 keine Wechsel, die zur Finanzierung von Teilzahlungsgeschäften gegeben wer-

¹⁾ Dem Monatsbericht Bank deutscher Länder vom November 1956, S.68/69, entnommen.

den, von den Zentralbanken zur Rediskontierung hereingenommen werden dürfen. Dasselbe Gremium milderte diese Vorschrift jedoch im Oktober 1952 und am 8. September 1954 vorübergehend ab und setzte sie am 21. März 1956 aus konjunkturpolitischen Gründen erneut wieder in Kraft¹⁾. Ausgenommen ist von diesem Verbot die Rediskontierung von Teilzahlungswechseln, die der Finanzierung des Erwerbes von landwirtschaftlichen Maschinen dienen. Die Zentralbank hat durch diese Vorschriften ein Mittel in der Hand, die Gewährung von Teilzahlungskrediten in einer von ihr gewünschten Richtung zu beeinflussen. Bei angespannter Liquidität der Teilzahlungsgeschäftsbanken kann sich die mangelnde Rediskontierungsfähigkeit des Wechselmaterials nachteilig bemerkbar machen. Aus diesem Grunde werden die Banken im Krisenfälle oder in Zeiten, in denen Kreditrestriktionen zu erwarten sind, Teilzahlungswechsel nur in begrenztem Umfange hereinnehmen.

Die Unsicherheit hinsichtlich der Verkäuflichkeit der Wechsel hat neben der gesamtwirtschaftlich kredithemmenden Auswirkung einen erheblichen Einfluß auf die Finanzierung der Teilzahlungsbanken schlechthin. Naturgemäß wirkt sie sich in solchen Instituten stärker aus, die vornehmlich mit dem C-System arbeiten, die also in erster Linie die Anschaffung langfristiger Güter finanzieren.

In Teilzahlungsinstituten, die auf der Grundlage des Anweisungssystems Kassenkredite zur Verfügung stellen, fällt der Teilzahlungswechsel als Mittel zur Kapitalbeschaffung fast vollständig aus. Sie sind hauptsächlich auf Kontokorrentkredite und offene Buchkredite auf der Grundlage fest zugesagter Termingelder angewiesen²⁾. Daraus erklärt sich der hohe Anteil des Postens der aufgenommenen Gelder in unserer Tabelle, der mehr als die Hälfte der Passiva der Teilzahlungsbanken ausmacht. Da hier die Teilzahlungsinstitute insgesamt erfaßt sind, ist anzunehmen, daß solche Institute, die das

1) Laut Mitteilung des Monatsberichtes der Bank deutscher Länder vom März 1956, S. 13.

2) Reuschel, H.: a.a.O., S. 55.

Kundenkreditgeschäft pflegen, in noch weit höherem Maße auf diese Art finanziert sind¹⁾.

Die Folge des übermäßig hohen Anteils kurzfristigen Fremdkapitals ist eine erhebliche Krisenanfälligkeit der Teilzahlungsbanken. Diese zeigt sich bereits während der Weltwirtschaftskrise zu Beginn der 30er Jahre, als zahlreiche der bis dahin bestehenden Betriebe zusammenbrachen. "Die Erfahrung von 1929 bis 1932 hat gezeigt, daß der Konsumkredit den Sturm nicht überstand."²⁾ "Die ungünstigen Erfahrungen, die damals im organisierten Teilzahlungsgeschäft gemacht wurden, haben mehrfach zu der Ansicht geführt, daß die Ausfälle vor allem auf ein mit diesem Gewerbebezweig verbundenes überhöhtes Risiko im Aktivgeschäft zurückzuführen seien. Untersuchungen über die Finanzpolitik der Institute ergaben jedoch, daß in der Mehrzahl der Fälle Fehldispositionen im Rahmen der passiven Finanzierung die Ursache des Zusammenbruchs einer Reihe von Finanzierungsgesellschaften in den Krisenjahren 1930 bis 1932 waren."³⁾ Aus dieser Tatsache muß der Schluß gezogen werden, daß die Teilzahlungsbanken dem Risiko, das mit der Gewährung von Konsumkrediten verbunden ist, nicht immer genügend Rechnung tragen. Die heutige Kapitalstruktur der Teilzahlungsbanken beweist, daß dies auch in neuerer Zeit wieder der Fall ist. Die Gefahren, die daraus für den Wirtschaftsaufbau bei einer Abschwächung der Konjunktur entstehen könnten, sind, wie das Beispiel der 30er Jahre zeigt, nicht zu unterschätzen. Zusammenbrüche von Banken und bankähnlichen Instituten können in Zeiten wirtschaftlichen Niederganges einen "run" auf die Banken auslösen und so den Abschwung beschleunigen und die Depression herbeiführen. Angesichts dieser schwerwiegenden Folgen möglicher Bankenzusammenbrüche schlägt Lutz⁴⁾ vor, den Teilzahlungsbanken einen möglichst

1) So betrugen z.B. die kurzfristigen Kredite der "Hessischen Kundenkreditbank GmbH" in der Bilanz zum 31.12.1954 annähernd 70% des Gesamtkapitals.

2) Lutz: a.a.O., S.95.

3) Reuschel: a.a.O., S.40.

4) Lutz: a.a.O., S.96/97.

hohen Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital vorzuschreiben. Während, wie die Tabelle zeigt, das Eigenkapital der deutschen Teilzahlungsbanken nur knapp über 5% liegt, weist ganz in diesem Zusammenhang auf den wesentlich höheren Eigenkapitalanteil der entsprechenden Institute in den USA hin.

3. Die Struktur der Konsumkredite

Die Kreditgebung wird auch auf der letzten Verteilerstufe noch sehr stark von der Art der gehandelten Ware bestimmt. Nicht nur der Umfang der Kreditgewährung hängt davon ab, sondern auch ihre Form. Wir haben bereits im Abschnitt über die Anschreibungskredite gesehen, daß diese Kreditform fast ausschließlich auf solche Güter beschränkt ist, die dem periodischen Bedarf dienen, die also meist durch einen einmaligen Konsumakt aufgebraucht werden.

Der Teilzahlungskredit wäre z.B. für die Anschaffung derartiger Güter unseeignet, da die ratenmäßige Tilgung eine vertragliche Form des Kreditgeschäftes bedingt. Eine solche Kreditform kann daher nur für Anschaffungen in Frage kommen, denen ein langlebiger Gegenstand mit entsprechendem Wert zugrunde liegt. Über Art und Umfang der vom deutschen Einzelhandel gegebenen Kundenkredite gibt die nachfolgende Tabelle näheren Aufschluß.

Tabelle 19

Struktur der vom deutschen Einzelhandel
gegebenen Kundenkredite 1)

Branchen	Kreditverkäufe in % des Gesamtabsatzes			Anteil d. Teilzahlungsverkäufe am ges. Kreditabsatz in %			Kundenziel in Tagen		
	1952	1953	1954	1952	1953	1954	1952	1953	1954
Büromaschinen u. Büromöbel	87,9	83,1	82,7	2,8	7,6	2,7	35	39	43
Eisenwaren u. Hausrat	76,2	68,7	69,4	0,7	0,9	2,3	68	77	76

1) Nach einer Untersuchung des "Institutes für Handelsforschung" a.d. Univ. Köln, abgedr. in: "Die Teilzahlungswirtschaft" Nr. 6, 2. Jahrgang, S. 176.

Branchen	Kreditverkäufe in % des Ge- samtabsatzes			Anteil d. Teil- zahlungsverkäu- fe am ges. Kre- ditabsatz in %			Kundenziel in Tagen		
	1952	1953	1954	1952	1953	1954	1952	1953	1954
Radio- und Fernseh- geräte	-	-	65,2	-	-	66,7	-	-	90
Möbel	59,9	57,8	56,1	63,2	68,7	70,2	76	77	78
Fahrräder	44,4	48,7	44,0	64,2	67,8	73,1	76	78	58
Papier- u. Schreibw.	43,0	42,4	47,8	1,5	0,7	0,6	44	46	44
Elektro- geräte	44,5	41,1	46,9	23,0	23,0	27,8	71	78	62
Photo- artikel	26,3	36,6	38,3	4,0	23,1	22,8	60	55	60
Textilien	10,9	10,9	12,3	30,1	28,8	26,3	73	75	74
Sport- artikel	10,1	8,6	9,2	15,7	15,0	10,4	53	84	74
Uhren und Schmuck	8,9	8,3	7,4	28,1	34,9	21,2	93	87	88
Glas- und Porzellan- waren	7,9	6,4	8,5	3,0	10,0	26,8	64	73	76
Schuhe	4,6	4,9	5,9	45,6	54,4	49,1	78	88	85
Leder- und Galanterie- waren	3,4	3,6	4,2	48,5	48,6	47,6	85	80	60
Einzelhan- del insges.	14,0	14,3	15,5	15,0	16,4	16,0	62	65	67

Die Tabelle zeigt, daß sich der Anteil des Kreditabsatzes am Gesamtabsatz des Einzelhandels in den letzten Jahren leicht erhöht hat. Besonders deutlich wird die Entwicklung des Kreditgeschäftes, wenn man zur Beurteilung die absoluten Zahlen der Kreditgewährung heranzieht. Sie betragen:¹⁾

1951	4,52	Mrd. DM
1952	5,18	" "
1953	5,63	" "
1954	6,54	" "

1) Die Zahlen sind der auf Seite 100 erwähnten Untersuchung des "Institutes für Handelsforschung" entnommen.

Die absolute Höhe der Kundenkredite des deutschen Einzelhandels ist somit von 1951 bis 1954 um fast 45% angestiegen. Im selben Zeitraum betrug die Zunahme der gesamten Einzelhandelsumsätze nur 21%¹⁾. Daraus läßt sich der Schluß ziehen, daß die Erhöhung der Umsätze teilweise auch durch verstärkte Inanspruchnahme der Konsumkredite ermöglicht wurde.

Parallel zum Anstieg der gewährten Kredite zeigt die Tabelle des Institutes für Handelsforschung eine durchschnittliche Verlängerung der Kreditsziele. Aufschlußreich sind in diesem Zusammenhang auch die von Branche zu Branche zutage tretenden Unterschiede in der Länge der Kreditdauer. So verzeichnen z.B. der Uhren-, Schuh-, Radio- und Fernseh- und der Möbelsingelhandel die längsten Zahlungsziele, während der Büromöbeleingelhandel die kürzeste Kreditdauer aufweist. Was die genannten Branchen mit den längsten Zahlungszielen betrifft, können wir eine weitgehende Übereinstimmung der Kreditdauer in den entsprechenden Branchen des Großhandels feststellen. (Vgl. hierzu die Tabelle S.63.) Die allgemeinen Ursachen der Kreditgewährung wirken sich also auch auf der letzten Stufe der Verteilung aus. Eine besondere Bedeutung kommt dabei dem Umstand zu, wer als Abnehmer in Erscheinung tritt. Der Einzelhandel für Büroausstattung z.B., der die niedrigsten Zahlungsziele ausweist, setzt seine Ware, wie die Tabelle S.82 zeigt, fast ausschließlich an gewerbliche Abnehmer ab. Da in den Branchen mit gewerblichem Sortiment die Kreditgewährung sich überwiegend in der Form der Lieferantenkredite vollzieht, ist hier das Bestreben der Abnehmer, die Skontoabzüge auszunutzen, deutlich erkennbar. Anders verhält es sich in den Branchen mit vorwiegend Konsumentenabnehmern, wie z.B. im Möbel-, Radio- und Fernseheingelhandel, wo die Länge des Zahlungszieles von der unzureichenden Kaufkraft der Kreditnehmer bestimmt wird.

Was die Aufteilung der vom Einzelhandel gegebenen Kredite auf die einzelnen Kreditarten betrifft, ist zu bemerken, daß die Teilzahlungskredite immer noch eine relativ geringe Rolle

1) Die Zahlen sind der auf Seite 100 erwähnten Untersuchung des "Institutes für Handelsforschung" entnommen.

spielen. So entfielen nach einem Arbeitsbericht der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels¹⁾ im Jahre 1954 auf offene Buchkredite und Anschreibekredite rund 77% aller Kreditverkäufe (im Jahre 1953 sogar 83,6%). Der Untersuchung des Institutes für Handelsforschung zufolge würden sie im Jahre 1954 sogar ca. 85% betragen haben. Es ist allerdings nicht daran zu zweifeln, daß die organisierte Kreditgewährung in Form der Teilzahlungskredite ständig an Boden gewinnt. Das zeigen die entsprechenden Veröffentlichungen der Teilzahlungsinstitute eindeutig. Die Ausdehnung dürfte nicht nur in der Erhöhung der absoluten Kreditzahlen, sondern auch im anteilmäßigen Verhältnis zu den Gesamtkrediten zum Ausdruck kommen.

Die Aufteilung der von den deutschen Teilzahlungsbanken herausgelegten Kredite auf die einzelnen Warengruppen ergibt folgendes Bild:

Tabelle 20

Verwendung der Teilzahlungskredite von Teilzahlungsinstituten im Jahre 1955²⁾

Warenart	Gesamtbetrag in Mill. DM	in v.H. des Gesamtbetrages
1. Produktionsmittel und Gebrauchsgüter		
a) Maschinen	72,90	3
b) Lastkraftwagen, Zugmaschinen und Anhänger	372,44	19
c) Handwerkl.u.berufliche Einrichtungen	58,23	3
2. Sonstige Gebrauchsgüter		
a) Textilien	369,66	17
b) Fahrräder, Nähmaschinen, Schreibmaschinen	43,29	2
c) Hauswirtschaftliche Maschinen und Geräte	222,06	11
d) Möbel	285,90	14
e) Pkw und Motorräder	415,02	21
f) Rundfunkgeräte	114,76	6
g) Sonstiges	90,12	4
	2.044,38	100

Bei der Anschaffung dieser Wirtschaftsgüter waren die einzelnen Berufsgruppen im vierten Quartal 1954 in nachstehender Aufgliederung beteiligt:²⁾

<u>Tabelle 21</u>	der Anzahl nach	dem Kreditbe-
	i. v. H.	trage nach i. v. H.
a) Arbeiter	50,6	37,6
b) Angestellte	26,0	18,3
c) Beamte	12,0	7,4
d) Gewerbetreibende und freie Berufe	6,3	28,2
e) Sonstige	5,1	8,5

In der Tabelle über die Warengruppen fällt der hohe Anteil der für die Anschaffung von Kraftwagen in Anspruch genommenen Kredite auf. Infolge der allgemeinen Hebung des Lebensstandards wird es immer weiteren Schichten möglich, auch die Anschaffung eines Kraftwagens ins Auge zu fassen. Daß den meisten Interessenten eine solche kostspielige Anschaffung nur unter Zuhilfenahme der Teilzahlungsfinanzierung möglich ist, liegt auf der Hand.

In diesem Zusammenhang muß auch die soziale Funktion der Konsumfinanzierung betont werden, die sich allein aus der Tatsache ergibt, daß insgesamt 76% der Kreditnehmer der Teilzahlungsinstitute Arbeiter und Angestellte sind. Auch dem Kreditbetrage nach wurden mehr als die Hälfte der von den Teilzahlungsinstituten angebotenen Kredite von diesen beiden Berufsgruppen in Anspruch genommen. Die überwiegende Mehrheit der Kreditkäufe entfällt somit auf die niedrigeren Einkommensgruppen. Daß es sich dabei überdies noch vielfach um Flüchtlinge und andere Kriegsgeschädigte handelt, muß ebenfalls noch besonders hervorgehoben werden. Vielen Konsumenten

1) In: "Die Teilzahlungswirtschaft" Nr. 2, Jahrgang 1955, S. 102.

2) Aus dem Jahresbericht des Wirtschaftsverbandes der Teilzahlungsbanken e. V. siehe: "Die Teilzahlungswirtschaft", Nr. 4, Jahrgang 1956, S. 108.

ten mangelt es an Kaufkraft, um die Gebrauchsgüter zu beschaffen, die zu einer als normal angesehenen Lebensführung gehören. Hierzu gehören insbesondere Flüchtlinge, Arbeitslose, Rentner und Pensionäre, die oftmals auf diese einzige Beschaffungsmöglichkeit angewiesen sind. Ist dringender Bedarf vorhanden und fehlt das Geld zum Einkauf, dann muß oft zu einer billigeren Ware gegriffen werden. Billige Ware ist aber bekanntlich oft schlecht und im Verbrauch unwirtschaftlich. Mit Hilfe der Konsumfinanzierung ist es dann auch den minderbemittelten Bevölkerungsschichten möglich, höherwertige Waren einzukaufen.

Was die Kreditgeber anbetrifft, sind neben Handels- und Herstellerbetrieben heute vor allem die speziellen Teilzahlungskreditinstitute sowie die Sparkassen und die Geschäftsbanken an der Konsumfinanzierung beteiligt. Über das Ausmaß der Bewilligung der Handels- und Herstellerbetriebe liegt genaues statistisches Material nicht vor, so daß man hierbei weitgehend auf Schätzungen angewiesen ist. Nach einer Ermittlung des IFO-Institutes¹⁾ haben sie im Jahre 1954 Konsumkredite in Höhe von rund einer halben Milliarde D-Mark gewährt.

Über die bankmäßig betriebene Konsumfinanzierung liegen aufgrund laufender Berichte der Bdl. heute genaue Zahlen vor. Die Kundenkreditbanken gewähren ihre Kredite ausschließlich in der Form der Teilzahlungsfinanzierung. Wie nachstehende Tabelle zeigt (S. 106), ist ein eindeutiges Ansteigen der von Bankinstituten finanzierten Teilzahlungskäufe festzustellen.

Aus der Tabelle geht hervor, daß die nicht auf Teilzahlungsfinanzierung spezialisierten Bankinstitute, also die Sparkassen und sonstigen Geschäftsbanken, sich mehr und mehr an der Gewährung von Teilzahlungskrediten beteiligen und damit zu einem bedeutenden Träger der Teilzahlungsfinanzierung werden. Da jedoch gerade diese Banken die Anschaffung von langfristigen Gebrauchsgütern und Maschinen finanzieren, handelt es sich dabei häufig um keine echten Konsumkredite.

1) Vgl. hierzu "Die Teilzahlungswirtschaft" Nr. 3, Jahrgang 1955, S. 67.

Tabelle 22

Teilzahlungskredite nach Bankengruppen ¹⁾
in Mio DM

	1954 Dez.	1955 Dez.	1956 Sept.
Teilzahlungs- Kreditinstitute	955,7	1.389,4	1.459,7
Kreditinstitute (ohne Teilzahlungs- kreditinstitute)	883,6	1.150,6	1.251,9
davon:			
Nachfolgeinstitute der früheren Groß- banken	60,4	95,1	106,5
Staats-Regional- und Lokalbanken	160,8	195,5	219,7
Privatbankiers	22,7	31,4	30,1
Girozentralen	85,6	131,4	157,9
Sparkassen	489,1	626,5	661,9
Gewerbliche Kredit- genossenschaften	51,5	55,4	59,6
Ländliche Kredit- genossenschaften	9,3	14,5	15,2
Übrige Gruppen	4,2	0,8	1,0

4. Die Auswirkungen der Konsumfinanzierung auf Industrie und Handel

Unmittelbare Auswirkungen auf die Industrie entstehen durch die Konsumfinanzierung nur im Falle des Direktverkaufs und bei gleichzeitiger Gewährung von Krediten an die Abnehmer. Da die Absatzkredite bei dieser Vertriebsform jedoch oft ein

1) Den Monatsberichten der BdL vom November 1956, S. 68/69, entnommen.

beträchtliches Ausmaß annehmen können. Ist der größte Teil des Kapitals solcher Unternehmungen häufig in den Debitoren festgelegt. Aus diesem Grunde schließt der Aufgabenkreis dieser Betriebe mitunter die Funktionen sowohl reiner Handels- als auch Bankbetriebe mit ein. Die Funktionen der Handelsbetriebe werden durch die Übernahme umfangreicher Verwaltungswirtschaft, die durch die Pflege und Kontrolle der Debitoren entsteht, die Funktionen von Bankbetrieben durch die Beschaffung des für die Kreditgewährung erforderlichen Kapitals ausgeübt.

Auch die Konsumfinanzierung des Einzelhandels bleibt, wenn sich dadurch die Umsätze in der betreffenden Branche erhöhen, nicht ohne Rückwirkungen auf die Industrie. Jegliche Kreditgewährung an die Konsumenten kommt nämlich einer Steigerung der Kaufkraft gleich, die auch für die Industrie erhöhte Umsätze und damit eine bessere Ausnutzung der Produktionsanlagen mit sich bringt. Allerdings dürfen diese Auswirkungen in ihrem Ausmaß nicht überschätzt werden. Es ist auf jeden Fall nicht so, wie gelegentlich angenommen wird, daß die Konsumfinanzierung den Absatz jeder auch noch so großen Produktionsausweitung sicherstellt. So wird z.B. oft auf die Entwicklung der amerikanischen Industrie hingewiesen und behauptet, daß das starke Wachstum einzelner großer Industriezweige in den Vereinigten Staaten allein auf die Konsumfinanzierung zurückzuführen sei. Obgleich die Konsumfinanzierung eine unerläßliche Bedingung für die beschleunigte Entwicklung der einzelnen Zweige einer Volkswirtschaft sein kann, war sie im Falle des amerikanischen Beispiels jedoch nur ein Faktor in einer Reihe von Ursachen, die die ständige Ausdehnung des Produktions- und Absatzvolumens ermöglichten.¹⁾ Eine weit wichtigere Rolle als die Konsumfinanzierung spielte dort nämlich die mit der Massenproduktion einhergehende Rationalisierung und Technisierung, durch die im Laufe der Zeit eine beträchtliche Senkung der Produktionskosten und damit eine Steigerung der Kaufkraft des Geldes erzielt wurde. Der Absatz des sich ständig vergrößernden Angebotes an Produktionsgütern hätte sich nicht ohne Schwierig-

1) Vgl. hierzu Hermann, S.: "Der Konsumentenkredit", Diss. München 1950, S. 99 f.

keiten vollzogen, wenn nicht gleichzeitig neue Vertriebsmethoden entwickelt und angewandt worden wären. Eines der wirkungsvollsten Instrumente dieser neuartigen Absatzförderung war nun zweifellos die Konsumfinanzierung¹⁾. Insoweit hat also der Konsumkredit wesentlich zu der ständig gesteigerten Produktions- und Absatztätigkeit in den stark industrialisierten Volkswirtschaften beigetragen.

Die Auswirkungen der Konsumfinanzierung lassen sich jedoch nicht nur in einer globalen Betrachtung des Problems nachweisen. Auch einzelwirtschaftlich sind die Zusammenhänge deutlich erkennbar. Wenn der Konsumkredit den Absatz bestimmter Güter erhöht, so muß nach dem in der Industrie üblichen Verlauf der Kostenkurve eine Degression der Stückkosten eintreten. Die Überlegungen, die in diesem Zusammenhang in der Diskussion über die Konsumfinanzierung angestellt werden, gehen im allgemeinen von zwei verschiedenen Gesichtspunkten aus. Der erste beruht auf der Annahme des Vorhandenseins von Leerkapazitäten, deren volle Ausnutzung zu eben dieser Kostendegression führen soll. Praktisch handelt es sich hier um eine konjunkturelle Seite des Problems. Einer anderen Version zufolge würden fallende Stückkosten dadurch erreicht, daß die Betriebe durch Erweiterung ihrer Anlagen der optimalen Betriebsgröße näher kämen. Im Grunde zeigt sich hier der gleiche Effekt, den wir im Zusammenhang mit der Gewährung von Lieferantenkrediten an die Zwischenhändler beschrieben haben²⁾. Die direktverlaufende Unternehmung wird sich des Mittels der Kreditgewährung ebenfalls in der Absicht bedienen, die Absatzmenge so zu regulieren, daß die Produktionskosten möglichst niedrig werden und der Betrieb allmählich in seine optimale Größe hineinwächst³⁾. Häufig werden die Auswirkungen

1) Buddeberg, Th.: "Konsumfinanzierung", a.a.O., S.33.

2) Vgl. hierzu Lohmann, M.: "Einführung in die Betriebswirtschaftslehre", a.a.O., S.178.

3) Satz wendet dagegen ein, daß geringere Stückkosten den Konsumenten nicht unbedingt in Gestalt niedrigerer Preise zugute kommen könnten. "Das braucht jedenfalls nicht der Fall zu sein, wenn die Betriebe, die sich dem erhöhten Absatz gegenübersehen, eine Art Monopolstellung haben, die

des Konsumentenkredites unter Zugrundelegung noch nicht ausgenutzter Produktionsmöglichkeiten untersucht. In diesem Fall kann der Konsumentenkredit zu einer stärkeren Anlastung des Produktionsapparates, einer Verbesserung des Beschäftigungsgrades und damit wiederum zu einer Senkung der Kosten beitragen.

Durch den Konsumentenkredit wird der Wirtschaftsablauf in erster Linie von der Seite des Konsums her beeinflusst. Die Auswirkungen dieser Art der Kreditgewährung zeigen sich deshalb zunächst in einer Verschiebung des Gesamtbildes der Nachfragestruktur, was zwangsläufig auf die Produktion zurückwirken muß. Die mit Hilfe von Konsumentenkredit gemachten Anschaffungen langlebiger Wirtschaftsgüter führen nämlich gleichzeitig zu einer nachhaltigen Veränderung der Konsumgewohnheiten der privaten Verbraucher. Wenn für den Erwerb langfristiger Wirtschaftsgüter von der Masse der Verbraucher ein größerer Teil des Einkommens verwendet wird, als es bisher üblich war, dann müssen bei den Aufwendungen für die übrigen Konsumgüter laufend Einschränkungen gemacht werden. Dadurch entsteht dann eine sowohl zeitliche als auch sachliche Verlagerung des Konsums und damit auch der Produktion¹⁾. "Der einzelne Konsument, der Konsumkredit in Anspruch nimmt, kann in der Periode, in der er ihn aufnimmt, mehr konsumieren, als es sonst der Fall wäre. Vom Standpunkt der Einzelnen aus tritt eine Vorverlagerung des Konsums ein, der nachher einem Rückgang in den Perioden entspricht, in denen er die Raten zahlt."²⁾

.. es ihnen ermöglicht, den Vorteil der geringeren Stückkosten in Gestalt dabeinander Gewinne einzuheimsen, statt sie den Konsumenten durch niedrigere Preise zugute kommen zu lassen. Besteht aber wirklich freie Konkurrenz, so sollte man erwarten, daß die Tendenz für den einzelnen Betrieb, sich zum Betriebsoptimum hinzubewegen, auch ohne die Ausdehnung der Gesamtnachfrage nach dem Produkt, die der Konsumentenkredit hervorruft, ausgelöst wird, da die Preisherabsetzung seitens des einzelnen Betriebes, die durch die Kostenverringerung ermöglicht wird, es dem Betrieb gestattet, seinen Absatz auf Kosten der anderen zu erhöhen." a.a.O., S.98.

1) Vgl. hierzu Lutz: a.a.O., S.52 ff.

2) Lutz: a.a.O., S.53.

Noch schwerwiegender als diese zeitliche Verschiebung des Konsums ist die sachliche Verlagerung der Produktion, die dadurch entsteht, daß die den Kreditverkauf pflegenden Unternehmungen einen größeren Teil der auf den Markt gelangenden Geldmittel auf Kosten anderer Bereiche an sich ziehen¹⁾ „¹⁾“. Ursache dieser Bedarfsverschiebung ist in erster Linie die kreditmäßige Vorwegnahme der Nachfragemöglichkeit, die den Käufer zwingt, das in späteren Einkommensperioden vereinnahmte Geld für das vorher angeschaffte Gut zu verwenden. Hat der Käufer den Kauf einmal abgeschlossen, so bleibt ihm später keine Wahl mehr für eine andere Verwendung der Einkünfte. Wenn eine große Anzahl von Käufern einen solchen Schritt tut, dann muß die erwähnte Bedarfsverlagerung zwangsläufig eintreten.

Noch einen Schritt weiter geht Reuschel, der die Auswirkungen des Konsumkredites noch mehr im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkte betrachtet. Unter Hinweis auf die Situation nach der Währungsreform bringt er die Meinung zum Ausdruck, daß das Fehlen des Teilzahlungskredites durch die hiermit verbundene Beeinträchtigung der Einkommensverwendung zu einer Expansion der Ernährungswirtschaft geführt hätte, und daß die gewerbliche Wirtschaft in ihrer Entwicklung behindert worden wäre²⁾. Die Konsumfinanzierung hätte somit nicht nur eine Produktionsverlagerung innerhalb der Industrie, sondern auch eine Strukturveränderung der Gesamtwirtschaft zur Folge. Es ist allerdings zu bezweifeln, ob bei uns in Deutschland das verhältnismäßig geringe Ausmaß, das der Teilzahlungskredit noch mehrere Jahre nach der Währungsreform hatte, schon ausgereicht hätte, um eine wesentliche Veränderung des Gesamtbildes der deutschen Volkswirtschaft zu bewirken.

Soweit die Konsumfinanzierung eine Veränderung der Bedarfsstruktur hervorruft, ist davon auch der Handel betroffen.

1) Hermann, S.: a.a.O., S.100.

2) Reuschel: a.a.O., S.13.

Die Auswirkungen sind hier allerdings zunächst nicht so stark wie in der Industrie; denn der Händler ist Konsumentenwünschen gegenüber grundsätzlich anpassungsfähiger. Während der Produzent bei Nachfrageverlagerung die Betriebsstruktur dem veränderten Produktionsprogramm anzupassen hat, braucht sich der Händler nur nach einem neuen Hersteller umzusehen, der die von den Konsumenten nun nachgefragten Waren herstellt. Nun ist allerdings zu berücksichtigen, daß es sich bei den Bedarfsverlagerungen, die durch den Konsumentenkredit ausgelöst werden, im allgemeinen nicht um gewöhnliche Mode- und Geschmackswandlungen, sondern um Verlagerungen der Nachfrage von bestimmten Warengruppen auf andere Güterarten handelt¹⁾. Von der Seite der Verbraucher aus gesehen, entsteht praktisch eine Verschiebung innerhalb der Bedürfnisskala. Denn es handelt sich sicher nicht nur darum, daß durch die Verschuldungsmöglichkeit der Sparrakt den Kauf folgen kann und nicht vorausgehen muß, sondern auch um eine Änderung der Präferenzen, verglichen mit einem Zustand ohne Verschuldungsmöglichkeit: Güter, die bar bezahlt werden müssen, sind eben etwas anderes als Güter, deren Kaufpreis man ratenweise tilgt.

Eine solche Verlagerung der Nachfrage von der einen Güterart auf die andere trifft den Handel nicht weniger schwer als die Industrie; denn auch im Bereich des Handels ist eine nach Branchen unterschiedliche Arbeitsteilung anzutreffen. In der angenommenen Situation kann sich das Problem der Konsumfinanzierung unter Umständen für den Handel noch schwerer auswirken als für die Industrie, weil der Handel mit den Konsumenten in einer noch unmittelbareren Berührung steht und dessen Wünsche und die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage immer zuerst zu spüren bekommt.

1) Vgl. hierzu Hermann: a.a.O., S.100 f.

5. Zur volkswirtschaftlichen Problematik der Konsumfinanzierung

Die Konsumfinanzierung hat über die rein betriebs- und branchenwirtschaftlichen Auswirkungen hinaus auch eine große volkswirtschaftliche Bedeutung, die gerade in jüngster Zeit viel diskutiert wird. Das Ergebnis, zu dem die Autoren dabei kommen, ist infolge der verschiedenartigen Gesichtspunkte, die in der Diskussion eine Rolle spielen, im allgemeinen sehr unterschiedlich.

Für unsere Betrachtung wollen wir in Anlehnung an die entsprechende Zweiteilung des Kapitalbegriffes von der ökonomisch grundsätzlichen Unterscheidung des Kredites in Produktiv- und Konsumativkredit ausgehen. Praktisch handelt es sich hier um eine Trennung des Begriffes, die sich an der Verwendung durch den Kreditnachfragenden orientiert, d.h. die ökonomisch relevante Zwecksetzung des Kredites zu produktiver Verwendung in den Betrieben oder konsumtivem Gebrauch in den Haushaltungen zum Ausdruck bringt. Mit dieser Unterscheidung wird nun meistens auch schon ein Werturteil über die eine oder andere Art des Kredites ausgesprochen mit dem oft anklingenden Unterton der ökonomischen Inferiorität des Konsumkredites gegenüber dem Produktivkredit. Diese verschiedene Bewertung ist auf die weitverbreitete Meinung zurückzuführen, daß sich allein der für produktive Zwecke an Unternehmungen gewährte Kredit von selbst liquidiert. Das entscheidende Kennzeichen des Produktivkredites liegt demnach darin, daß durch dessen Verwendung ein Einkommen entsteht, welches zur Liquidation des Kredites führt. Halm¹⁾ beurteilte die volkswirtschaftliche Bedeutung der einzelnen Kapitalverwendung einmal unter denselben Gesichtspunkten mit folgender Begründung: "Für den Konsumkredit ist nicht etwa der Einkauf von Konsumgütern mit kreditierten Mitteln charakteristisch, sondern die Ertragslosigkeit der Verwendung." Diese Beurteilung der einzelnen Kreditarten führt nun zu der erwähnten grundsätzlichen volkswirtschaftlichen Einschätzung

1) Halm, G.: "Geld, Kredit, Banken", München 1935, S. 95.

der möglichen Kreditverwendung innerhalb der einzelnen Bereiche der Gesamtwirtschaft. Für unsere Betrachtung soll mit dieser Darstellung jedoch noch kein Werturteil über die einzelnen Kredite gefällt werden.

Bevor wir zu einem Urteil über den Konsumentenkredit kommen können, ist es notwendig, daß wir uns noch eingehender mit dem Wesen des Kapitals befassen. Kredit, ganz gleich in welcher Art, ist nämlich zunächst Kapital im volkswirtschaftlichen Sinn. Wenn wir das in einer Volkswirtschaft verfügbare Kapital nach v. Stackelberg in Erwerbs- und Gebrauchskapital einteilen, dann entspricht das erste allein dem Produktionsfaktor Kapital, der zur Gütererzeugung Verwendung findet. Da aber Kapital knapp ist, d.h. nicht unbegrenzt einer Volkswirtschaft zur Verfügung steht, ist die Frage, in welchem Umfang das Kapital zu konsumtiven oder produktiven Zwecken verwendet wird, von großer Bedeutung. Eine übermäßig konsumtive Beanspruchung des Kapitals müßte eine Verknappung des zur Güterherstellung verbleibenden Produktivkapitals nach sich ziehen und so die Gesamtproduktivität der Volkswirtschaft beeinträchtigen¹⁾. Die Konsumfinanzierung würde also mit anderen Worten das Sparen verhindern oder in einem Maße einschränken, daß das für die Investitionsmöglichkeiten verbleibende Kapital sich vermindern und so die erwähnten volkswirtschaftlich nachteiligen Auswirkungen auslösen würde. Unter bestimmten Voraussetzungen ist die grundsätzliche Richtigkeit dieser Ansicht nicht zu bezweifeln. Trotzdem muß darauf hingewiesen werden, daß die volkswirtschaftlich nützliche Wirkung des Sparens auch nicht für alle Zeiten Gültigkeit hat. In einer unterbeschäftigten Volkswirtschaft beispielsweise ist es durchaus sinnvoll, wenn Kredite unabhängig vom Umfang des gesparten Kapitals gewährt werden. So kommt Gestrich²⁾ zu dem Schluß, daß der oben erwähnte Zusammenhang

1) Auch Lutz ist der Meinung, "daß der Konsumentenkredit zu einer Verringerung des zur produktiven Investierung zur Verfügung stehenden Kapitals führt ..." und "daß der Konsumentenkredit die Produktivität der Wirtschaft relativ verringert und deshalb das Nationaleinkommen sich auf die Dauer weniger günstig entwickelt, als es ohne Konsumentenkredit der Fall wäre." a.a.O., S.78.

2) Gestrich, H.: "Kredit und Sparen", Jena 1944, S.29.

zwischen gesparter und verfügbarer Kreditmenge nur in einer Naturaltauschwirtschaft Gültigkeit habe. In der stark arbeitsteiligen Volkswirtschaft von heute jedoch hänge die Fähigkeit der Banken, Kredit zu schöpfen, in erster Linie von der Liquidität und nicht vom Ausmaß der vorhandenen Spargelder ab. Im Falle der Unterbeschäftigung haben die Banken daher die Möglichkeit, Kredite zu schöpfen und dadurch eine Expansion für die gesamte Wirtschaft in die Wege zu leiten. Es müssen jedoch zuerst die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, daß eine Kreditnachfrage überhaupt praktisch möglich ist. Gewöhnlich wird die gewünschte expansive Wirkung in einer unterbeschäftigten Wirtschaft am ehesten dadurch erzielt, daß die Bankinstitute ihre Kredite vornehmlich in die Hände der Konsumenten geben. Die Produzenten sind zur Ausdehnung der Produktion erst dann bereit, wenn eine entsprechende Nachfragevergrößerung sichtbar wird, und eben diese Wirkung kann der Konsumentenkredit hervorrufen. Über die konjunkturrell günstige Wirkung im Zeitpunkt der Unterbeschäftigung sind sich daher so ziemlich alle Autoren einig¹⁾.

Wie ist die Konsumfinanzierung nun im Zustand der Vollbeschäftigung zu beurteilen? Vom grundsätzlichen Standpunkt aus betrachtet, ist hier vor allem die Tatsache wichtig, daß die negative Seite des Sparens nun entfällt. Umgekehrt kann die Gewährung von zusätzlichen Krediten im Zustand der Vollbeschäftigung zu einer Überhitzung der Konjunktur und schließlich zum Umschwung und Rückfall in die Depression führen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß derartige Auswirkungen gerade auch von der Gewährung solcher Konsumkredite ausgehen können²⁾. So ist es auch zu erklären, daß z.B. gerade in jüngster Zeit immer wieder Stimmen laut werden, die in der

1) Auch jene Autoren, die den Konsumkredit nur unter Vorbehalten bejahen. Vgl. Seidel, H.: "Teilzahlungskredit und Geldschöpfung", Köln 1954, S.37, und Lutz: a.a.O., S.80.

2) Lutz glaubt, daß die nachteiligste Folge des Konsumentenkredites in der Verschärfung der Konjunkturschwankungen zu suchen sei. "Der Konsumentenkredit trägt zur kumulativen Aufwärtsentwicklung der Wirtschaft bei. Er akzentuiert den Aufschwung, der ohne ihn in langsamerem Tempo vor sich gegangen wäre." a.a.O., S.81.

rigorosen Einschränkung dieser Kreditart ein probates Mittel für eine frühzeitige Dämpfung der Konjunktur sehen. Zur Handhabung einer solchen Kreditbremse werden vorwiegend das Verbot des Rediskonts von Teilzahlungswechseln, eine mehr oder weniger starke Erhöhung der Anzahlungsquoten und eine Verkürzung der Kreditdauer empfohlen¹⁾.

Die Anwendung derartiger Mittel setzt jedoch eine grundsätzlich richtige volkswirtschaftliche Beurteilung und Einschätzung des Konsumentenkredites voraus. Ob diese Voraussetzung immer gegeben ist, muß allerdings angezweifelt werden, denn sehr oft werden in diesem Zusammenhang noch einseitige Ansichten geäußert. Das häufigste Argument, das in der Diskussion immer wieder vorgebracht wird, ist die angeblich unproduktive Verwendung des Konsumkredites. Inwiefern kann nun diese Behauptung einer genauen Überprüfung standhalten? Es trifft wohl zu, daß Konsumentenkredite überwiegend an Haushaltungen gegeben werden. Von einer in volkswirtschaftlichem Sinne ausgesprochen unproduktiven Verwendung kann jedoch nicht die Rede sein. Meyer²⁾ z.B. ist der Meinung, daß sich in den Haushaltungen heute ein erheblicher Teil des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses abspielt, der Konsumentenkredit deshalb in den meisten Fällen durchaus produktive Funktionen ausübt. "Es ist zweifellos keine Übertreibung, wenn man die Gesamtheit der Haushaltungen nach der Zahl der in ihnen haupt- und nebenamtlich Beschäftigten und nach der Größe der Kapitalinvestition als den bedeutendsten Wirtschaftszweig in der Volkswirtschaft bezeichnet. Daß die Nationalökonomie nur ganz am Rande von diesem gewaltigen Zweig der Produktionswirtschaft Kenntnis genommen hat, ändert an der Tatsache nichts. In diesen Haushaltungen wird beherbergt, gewaschen, gekocht. Es werden Kranke gepflegt, mit eigenen Verkehrsmitteln Verkehrsleistungen erstellt, es wird Bekleidung angefertigt und ausgebessert usw. Es handelt sich also

1) Vgl. hierzu insbesondere Lutz: a.a.O., S.121.

2) Meyer, F.W.: "Die volkswirtschaftliche Funktion des Teilzahlungskredites", in: "Die Teilzahlungswirtschaft" Nr.6. Jahrgang 1955, S.167.

hier um Produktion, die genau dasselbe erzeugt wie zahlreiche Zweige der gewerblichen Wirtschaft: Hotels und Gaststätten, Wäschereien, Kleiderfabriken, Verkehrsunternehmungen usw. Hier wie dort sind zur Erstellung der Produktion bestimmte Investitionen erforderlich." So betrachtet, bekommt der Konsumentenkredit nun eine ganz andere volkswirtschaftliche Bedeutung. Die Anschaffung einer Waschmaschine und sonstiger die Arbeiten im Haushalt erleichternder Geräte und Maschinen kann die Beschäftigung einer Arbeitskraft überflüssig machen, die dann statt dessen in einem Produktionsbetrieb eingesetzt werden kann. Damit wäre am Ende derselbe volkswirtschaftliche Effekt erzielt, wie wenn der zur Anschaffung der Haushalteinrichtungen gegebene Kredit zu irgendeiner unternehmerischen Investition verwendet worden wäre. In beiden Fällen würde eine Beschäftigungsmöglichkeit geschaffen.

Bei einer solchen Betrachtung entfällt dann auch das Argument der fehlenden Selbstliquidation des Konsumentenkredites, denn im obigen Beispiel hat die betreffende Haushaltung durch das zusätzliche Arbeitseinkommen der nunmehr im Produktionsbetrieb tätigen Arbeitskraft ohne weiteres die Möglichkeit, die zum Kauf benötigten Kredite zu liquidieren. Wir stoßen hier übrigens wiederum auf die Tatsache, daß der größte Teil der sogenannten Konsumentenkredite diese Bezeichnung gar nicht zu Recht trägt. Teilzahlungskredite, die heute vielfach auch an Gewerbetreibende gegeben werden, sind schon dem Worte nach in keinem Fall Konsumentenkredite. Meyer¹⁾ weist daher mit Recht darauf hin, daß man den ökonomischen Problemen des Teilzahlungskredites mit den Begriffspaaren "Betrieb und Haushalt" einerseits und "Produktivkredit und Konsumtivkredit" andererseits nicht beikommen kann.

Wir können deshalb feststellen, daß es ungerechtfertigt ist, den Konsumentenkredit schlechthin als eine Kreditart minderen volkswirtschaftlichen Wertes zu betrachten und ihn überdies konjunkturpolitisch und kreditpolitisch diskriminierend zu

1) Meyer, F.W.: "Die Teilzahlungswirtschaft", a.a.O., S.166.

behandeln. Wir wollen damit nicht sagen, daß der Konsumentenkredit überhaupt nicht den kreditpolitischen Maßnahmen unterworfen sein soll. Eine aus konjunkturellen Gründen notwendig gewordene Kreditrestriktion muß zwangsläufig auch den Konsumentenkredit erfassen, da sonst die von den Banken zurückgerufenen Kredite auf diesem Wege wieder in die Wirtschaft zurückfließen und die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes sich dadurch erhöhen würde. Falls in einer Volkswirtschaft nicht aus strukturellen Gründen die Investitionen besonders Förderungswürdig erscheinen, sollte die Dosierung des Konsumentenkredites zur Herstellung eines erwünschten Gleichgewichtes zwischen Investitions- und Konsumneigung eingesetzt werden. Daß auch heute noch eine Tendenz zur bevorzugten Einschränkung des Konsumentenkredites besteht, zeigt die am 21. März 1956¹⁾ getroffene Maßnahme des Zentralbankrates, die den Rediskont der Teilzahlungswechsel mit wenigen Ausnahmen verbietet. Dabei treffen diese Restriktionen gerade jene Konsumentenkredite, die eine im volkswirtschaftlichen Sinne produktive Verwendung gewährleisten, denn Teilzahlungswechsel werden nur zur Anschaffung langlebiger Wirtschaftsgüter ausgestellt. Auch nach Halm²⁾ Ansicht "muß das Warten auf die Nutzungen der dauerhaften Konsumgüter in die Produktionsperiode einbezogen werden, und dieser Vorgang des Wartens auf die Nutzungen der dauerhaften Konsumgüter muß daher als Teil der Nachfrage nach Krediten aufgefaßt werden. Die Konsumkredite sind genau so wichtig wie die Produzentenkredite; man sollte sie nicht ausschließlich in dem negativen Sinne werten, daß sie eine Verringerung des Angebotes von Krediten für die Produktionsfinanzierung bedeuten." Das in der allgemeinen Diskussion häufig wiederkehrende Argument, daß der Konsumentenkredit in jedem Falle unproduktiv sei, ist damit eindeutig widerlegt.

1) Vgl. hierzu die entsprechenden Ausführungen auf S. 98.

2) Halm, G.: "Geld, Außenhandel und Beschäftigung", München 1951, S. 249.

S c h l u ß b e t r a c h t u n g

Das Hauptaugenmerk war in der vorliegenden Arbeit auf die Ermittlung der Bestimmungsgründe der Absatzfinanzierung gerichtet. Genau feststehende Regeln lassen sich für den Ablauf der Absatzfinanzierung allerdings nicht aufstellen; dazu sind die im Einzelfall wirksamen Einflüsse zu zahlreich. Ganz allgemein können wir sagen, daß die mit dem Warenabsatz verbundene Kreditgewährung weitgehend in der Art der Ware begründet ist. Grundsätzlich kommt es dabei auf die Lebensdauer und die jeweils übliche Umschlaggeschwindigkeit der einzelnen Wirtschaftsgüter an. Die Güter des stets wiederkehrenden Bedarfs z.B. gelangen normalerweise innerhalb weniger Tage vom Produzenten zum Konsumenten und werden dort meist auch sogleich konsumiert. Die Erzeugnisse der speziellen Fertigwarenindustrie hingegen liegen bei den Zwischenhändlern oft mehrere Monate auf Lager und dienen dem Erwerber nach dem Kauf meist mehrere Jahre zur Nutzung im Haushalt oder im Betrieb. Es versteht sich, daß in den beiden genannten Fällen sehr unterschiedliche finanzielle Transaktionen notwendig sind, die sich zwangsläufig auch auf die Gestaltung der Absatzorganisation und die Richtung der einzuschlagenden Absatzwege auswirken. Der erste entscheidende Bestimmungsgrund der Absatzfinanzierung ist demnach in dem Maße der in den einzelnen Wirtschaftszweigen notwendigen Handelsleistungen zu suchen. Die Kreditfunktion steht daher mit allen übrigen Funktionen der Warenverteilung in einem engen wechselseitigen Verhältnis. Überall dort, wo der Warenabsatz lange Lagerzeiten beansprucht und der durchschnittliche Mengenbezug klein und differenziert ist, sind die Produzenten auf die finanzielle Unterstützung des Handels angewiesen, der damit meist auch die Funktion der Absatzfinanzierung übernimmt.

Noch zahlreicher und vielseitiger sind die Einflüsse auf die Absatzfinanzierung in der Industrie. Dort spielen nicht

nur die Funktionen des Vertriebes, sondern alle übrigen mit der Produktion zusammenhängenden Aufgaben eine Rolle. Je nachdem, ob eine kapital- oder arbeitsintensive Produktion, eine mehr gleichlaufende oder saisonal schwankende Abfolge des Absatzes anzutreffen ist, können die Zahlungsbedingungen zumindest jahresweitlich großzügig gehandhabt werden, oder aber es sind der Kreditgewährung das ganze Jahr über sehr enge Grenzen gesetzt. Am Beispiel des Großmaschinenbaues haben wir gesehen, wie aufgrund der langen Gebundenheit des Kapitals im Betrieb die betreffenden Unternehmungen praktisch gar keine Absatzfinanzierung betreiben können, sondern umgekehrt der Abnehmer noch mit zur Produktionsfinanzierung herangezogen wird. So steht also die Absatzfinanzierung in der Industrie in wechselseitiger Beeinflussung zu allen übrigen Funktionen einer Unternehmung, ganz gleich, ob diese sich auf den rein betrieblichen oder den kaufmännischen Bereich erstrecken.

In gesamtwirtschaftlicher Hinsicht wurde den Problemen des Lieferantenkredites bisher sehr wenig Beachtung geschenkt. Vor allem bestehen keinerlei Einrichtungen und Institutionen, die laufende Erhebungen über diese Seite der betrieblichen Kreditverflechtungen der Industrie und des Handels anstellen. Es wäre zweifellos von Nutzen, wenn auch die nicht bankmäßig betriebene Kreditgewährung eingehender untersucht und ausgewertet werden könnte. Die Unternehmungen würden dadurch eine größere Sicherheit in ihrer finanziellen Planung, sowohl nach der Ausgaben- als auch nach der Einnahmenseite hin erzielen.

Zu den vor allem im Handel auftretenden Bestrebungen, den Lieferantenkredit durch Bankkredit zu ersetzen, ist zu bemerken, daß der horizontale Kapitalausgleich, der sich aus den gleichzeitigen Minima und Maxima des finanziellen Bedarfes in verschiedenen Wirtschaftszweigen ergibt, am besten durch die Einschaltung der Banken erfolgt. Eine nicht geringere Rolle spielt im Wirtschaftsgeschehen jedoch die zeitliche Aufeinanderfolge des vorübergehend zunehmenden Kapital-

bedarfes der einzelnen in einer Verkaufseine stehenden Unternehmungen desselben Wirtschaftszweiges in variabler Wirkung. Dieser gleichfalls durch die Saisonschwankungen verursachte Kapitalbedarf wird auf den einzelnen Produktions- und Absatzstufen zweifach im besten mittels der Gewährung von Lieferantenkrediten gedeckt.

Darüber hinaus entsteht auch häufig ein zusätzlicher Kapitalbedarf durch konjunkturschwankungen, durch Veränderungen der Verbrauchernachfrage und ihrer Bedürfnisse, durch eine Erhöhung der Masseneinkommen u.a.m. Auch in diesen Fällen ist eine finanzielle Anpassung an das Marktgeschehen vielfach nur durch eine verstärkte Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten möglich. Daran wird deutlich, daß die Absatzfinanzierung im allgemeinen nicht nur ein Finanzierungstechnisches und Finanzierungspolitisches Problem darstellt, sondern daß alle jene Faktoren mit hereinspielen, welche die ständig wechselnden Spannungen zwischen Güter- und Kapitalmarkt hervorrufen.

Mehr Aufmerksamkeit als dem Lieferantenkredit wurde bisher dem Konsumantenkredit geschenkt. Schuld daran ist wohl die Tatsache, daß die an die Endverbraucher eingeräumten Kundenkredite im größten Teil von den Banken stammen. Einer der wesentlichen Unterschiede gegenüber der Gewährung von Lieferantenkrediten besteht bei der Konsumfinanzierung also darin, daß der Kreditgeber und der Warenlieferant meistens nicht dieselbe Person sind. Dies hat den Vorteil, daß die bedeutend größeren Risiken, die diese Art der Kreditgewährung mit sich bringt, durch die gut funktionierende Kreditorganisation des Bankensystems wesentlich verringert werden. Außerdem werden dadurch besonders jene Branchen finanziell entlastet, die infolge langer Absatzwege oder durch eine lange Bindung des Kapitals im Betrieb verhältnismäßig wenig Mittel für die Absatzfinanzierung erübrigen können. Oft sind aber gerade diese Branchen in verstärktem Maße auf eine intensive Absatzförderung in Form der Gewährung von Zahlungserleichterungen angewiesen.

Soweit sich aus der Konsumfinanzierung volkswirtschaftliche Nachteile ergeben haben, sind diese weitgehend darauf zurückzuführen, daß der Teilzahlungsverkauf auch auf die kurzlebigen Wirtschaftsgüter ausgedehnt wurde, die sich ihrer Natur nach weniger für diese Absatzmethode eignen. Bei objektiver Betrachtung muß jedoch eingeräumt werden, daß in Deutschland nach dem letzten Kriege aus sozialen Gründen eine großzügige Konsumfinanzierung notwendig war. Gerade die Kreditgewährung an den Endkonsumenten darf deshalb nicht ausschließlich unter rein ökonomischen Gesichtspunkten beurteilt werden.

Literaturverzeichnis

B ü c h e r :

- Ackermann, H. : Die Funktionen des Absatzgroßhandels im Zeitalter der wirtschaftlichen Konzentration. Diss. Freiburg 1952
- Beckmann, L. : Die betriebswirtschaftliche Finanzierung. München 1949
- Bley, C. : Tatsachen über Kredit und Kreditmißbrauch. Köln-Berlin 1954
- Bringmann, G. : Der Lieferantenkredit als Mittel der Absatzpolitik in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung. Diss. Wien 1935
- Deutsch, P. : Die finanzielle Führung der Handelsbetriebe. Leipzig 1936
- Eucken, W. : Die Grundlagen der Nationalökonomie, 5.Aufl., Godesberg 1947
- Fischer, W. : Das Teilzahlungskreditgeschäft. Stuttgart-Köln 1952
- Fuchs, H. : Liquiditätsprobleme. Diss. Freiburg 1955
- Gestrich, H. : Kredit und Sparen. Jena 1944
- Gutenberg, E. : Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd.II. Der Absatz. Berlin 1955
- Hallstein, H. : Finanzierungs- und Risikoprobleme beim Absatz auf Teilzahlung. Diss. Frankfurt 1928
- Halm, G.N. : Geld, Außenhandel und Beschäftigung. München 1951
- Halm, G.N. : Geld, Kredit, Banken. München 1935

- Hellauer, J. : Welthandelslehre. Wiesbaden 1950
- Hermann, S. : Der Konsumentenkredit. Diss. München 1950
- Heyne, W. : Entwicklung und Deckung des industriellen Kapitalbedarfs im Wirtschaftsablauf. Diss. Frankfurt 1928
- Kalveram, W. : Finanzierung. In: Die Handelshochschule, Band 1, Kapitel VIII
- Kaminsky, W. : Die Kundenkredit-Finanzierung, Leipzig 1937
- Keller, J. : Die Liquidität der industriellen Unternehmung, in: Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, neue Folge, Heft 82. Zürich 1946
- Kemmer, H. : Die Methodik der Außenhandelsfinanzierung vom Standpunkt des Betriebes aus gesehen. Diss. München 1951
- Koch, W. : Das Abzahlungsgeschäft in Handel, Industrie und seine Finanzierung, Berlin 1931
- Liefmann, R. : Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 5. Auflage, Jena 1931
- Linhardt, H. : Die Kreditkontrolle in: Die betriebswirtschaftliche Bibliothek, Reihe A/V. Essen 1954
- Lohmann, M. : Wandlungen in den Betriebs- und Finanzierungsformen des deutschen Außenhandels. Jena 1938
- Lohmann, M. : Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 2. neubearbeitete und vermehrte Auflage, Tübingen 1955
- Lukas, E. : Geld und Kredit. Heidelberg 1951

III

- Lutz, F. : Der Konsumentencredit. Berlin 1954
- Machlup, F. : Börsencredit, Industriekredit und Kapitalbildung. Wien 1931
- Meyer, F.W. : Zur volkswirtschaftlichen Problematik der Konsumfinanzierung. Frankfurt 1954
- Oberparleiter, K. : Die Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Wien 1930
- Plesse, G. : Die Finanzierung des Einzelhandels unter besonderer Berücksichtigung des Lieferantenkredites. Berlin 1937
- Polak, N.J. : Grundzüge der Finanzierung mit Rücksicht auf die Kreditdauer. Berlin 1926
- Reuschel, H. : Der organisierte Teilzahlungskredit. Berlin 1953
- Rieger, W. : Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg 1928
- Ruberg, C. : Absatzförderung im Einzelhandel. Wiesbaden 1939
- Schäfer, E. : Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2.Auflage, Köln-Opladen 1950
- Schär, J.F. : Allgemeine Handelsbetriebslehre. 3.Auflage, Leipzig 1923
- Schmalenbach, E. : Finanzierungen. 5.Auflage, Leipzig 1932
- Schmalenbach, E. : Kapital, Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung. 2.verbesserte Auflage. Köln 1949
- Schulte, A. : Die moderne Technik des Teilzahlungskreditgeschäftes. Diss. Köln 1952
- Seidel, H. : Teilzahlungskredit und Geldschöpfung. Köln 1954

- Seligmann, E.R. : Die wirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes. Band I und II, Jena 1930
- Sellien, R. : Der Kreditstatus. Wiesbaden 1940
- Sellner, E.v. : Kennzeichen der Leistung. Berlin 1938
- Sewering, K. : Der Kreditverkehr. Berlin 1950
- Seyffert, R. : Wirtschaftslehre des Handels. Köln 1950
- Seyffert, R. : Beschaffung, Lagerung, Absatz und Kosten des Einzelhandels in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1952, 1953 und 1954. Schriften zur Handelsforschung. Neue Folge der Schriftenreihe des Institutes für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Nr.7. Köln-Opladen 1956
- Stackelberg, H.v. : Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Bern 1951
- Statistisches Bundesamt : Die Kostenstruktur in der gewerblichen Wirtschaft und in ausgewählten freien Berufen. Heft 3, Großhandel und Verlagsgewerbe. Stuttgart-Köln 1956.
- Statistisches Reichsamt : Betriebsstruktur und Kostengestaltung in wichtigen Gewerbezweigen. Teil I und Teil III, Berlin 1936
- Steuer, W. : Konsum- und Absatzfinanzierung in Deutschland. Diss. Berlin 1930
- Stucken, R. : Geld und Kredit. Tübingen 1949
- Süddeutsche Bank : Zeitgemäßes Außenhandels-Alphabet. Krefeld 1955
- Thuns, W. : Die Automobil-Absatzfinanzierung in Deutschland. Diss. Königsberg 1933

- Tiburtius, J. : Lage und Leistung des deutschen Handels in ihrer Bedeutung für die Gegenwart. Berlin 1949
- Töndury, H.)
Gsell, E.) : Finanzierungen. Das Kapital in der Betriebswirtschaft. Zürich 1948
- Triegler, L. : Die Technik des Außenhandels. Wien 1948
- Triegler, L. : Handbuch der Welthandelstechnik. Wien 1955
- Verhoosel, G. : Die Finanzierung von Teilzahlungsverkäufen in Europa. Dortmund 1956
- Vogel, E. : Sparkassen, Genossenschaften oder Großhandel als Kreditgeber des Einzelhandels. Leipzig 1938
- Vogt, V. : Vertriebstechnik. Stuttgart 1934
- Walb, E. : Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1938
- Widdersheim, K.v. : Die Kreditversorgung des mittelständischen Einzelhandels. Wiesbaden 1941
- Zentner, G. : Das Liquiditätsproblem in der industriellen Unternehmung, in: Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschung, II.Serie, Heft 58. Berlin-Wien 1932

Zeitschriftenaufsätze:

- Beste, Th. : Wann ist ein Warenkredit leichtfertig gewährt? Z.f.h.F. 37.Jahrgg.1943, S.21 ff.
- Bosch, F.)
Veit,) : Die amerikanische Rezession von 1948/49 in: "Ordo" Band Nr.VIII. Düsseldorf-München 1956, S.218 ff.
- Buddeberg, Th. : Konsumfinanzierung, in: Z.f.B., 5.Jahrgang 1928, S.133 ff.

- Findeisen, F. : Der Lagerprozeß. Z.f.B. 1925, S.309 ff.
- Flemming, W. : Teilzahlungsfinanzierung in Bankensicht, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 5.Jahrgang 1954, Nr.12, S.736 ff.
- Gutenberg, E. : Die Kreditquellen der Finanzierung. Z.f.B., 4.Jahrgang 1927, S.683 ff. und S.763 ff.
- Gutenberg, E. : Art. Finanzierung und Sanierung, im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 2.Auflage, I.Band, Stuttgart 1938, S.1739 ff.
- Henzler, R. : Lieferantenkredit und Bankkredit. Z.f.B., 17.Jahrgang 1940, S.133 ff.
- Krämer, W. : Der Kaufkredit der Sparkassen, in: Die Teilzahlungswirtschaft, Nr.6, 1955, S.177 ff.
- Kruse, A. : Lieferantenkredite und gewerblicher Mittelstand, Z.f.h.F., 32.Jahrgang 1938, Nr.12, S.529 ff.
- Lohmann, M. : Abschreibungen, was sie sind und was sie nicht sind, in: Der Wirtschaftsprüfer, Nr.12, 2.Jahrgang 1949, S.355 ff.
- Lohmann, M. : Kapitalbildung und Kapitalverwendung in der Unternehmung, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Band 5. Berlin 1953, S.169 ff.
- Mellerowicz, K. : Absatzschwankungen und ihr Einfluß auf die Betriebspolitik, in: Z.f.B. Jahrgang 1928, S.808 ff.
- Mellerowicz, K. : Zur Finanzierung des Einzelhandels, in: Der praktische Betriebswirt. 13.Jahrgang 1933, S.897 ff.

- Mende, R. : Der unorganisierte Kundenkredit im Einzelhandel. Die Teilzahlungswirtschaft. 3.Jahrgang Nr.3, S.77 ff.
- Meyer, F.W. : Die volkswirtschaftliche Funktion des Teilzahlungskredites, in: Die Teilzahlungswirtschaft, Nr.6, Jahrgang 1955, S.165 ff.
- Oberparleiter, H. : Die wirtschaftlichen Grundlagen des Warenkredites. Z.f.B., 1.Jahrgang 1924, S.105 ff.
- Prion, W. : Zur Lehre vom Kredit. Z.f.B., 1.Jahrgang 1924, S.137 ff.
- Ruberg, C. : Entwicklungstendenzen beim Konsumkredit. Z.f.B., 20.Jahrgang, Nr.8, 1950, S.481 ff.
- Schäfer, E. : Die Absatzwege der deutschen Verbrauchsgüterindustrie, in: Absatzforschung und Absatzpraxis in Deutschland. Berlin 1936, S.1 ff.
- Scheller, G. : Eigenarten der Finanzierung von Überseegeschäften. Z.f.B., 21.Jahrgang 1951, S.366 ff.
- Schmidt, F. : Grundsätzliches zum Problem kurzfristiger Kredite, in: Z.f.B., 11.Jahrgang 1934, S.415 ff.
- Schuster, M. : Die Gewährung von Exportkrediten, in: Die Industrie- und Handelskammer 1955, Nr.18, S.523 ff.
- Sellner, E.v. : Die Kreditfunktion des Großhandels, in: Absatzforschung und Absatzpraxis in Deutschland. Berlin 1936, S.19 ff.

Außerdem wurden noch folgende Unterlagen benutzt:

Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Nr. 24, Jahrgang 1954, Nr. 7 und Nr. 8, Jahrgang 1955

Kreditrichtlinien des Giro- und Sparkassenverbandes, Freiburg i. Br. sowie der badischen Kundenkredit-G.m.b.H., Freiburg i. Br.

Der deutsche Handel, 2. Jahrgang, Heft Nr. 5 vom Mai 1950

Der Einzelhandel, Fachorgan des Landesverbandes Rheinland/Pfalz Nr. 2/3, 8. Jahrgang, März 1955

IFO-Schnelldienst Nr. 14 vom April 1955

Unterlagen des IFO-Institutes in München

Die Teilzahlungswirtschaft Nr. 4, 1954, Nr. 1 bis 6 1955 und Nr. 1 bis 6 1956

A b k ü r z u n g e n :

Z. f. B.	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
Z. f. h. F.	Zeitschrift für handelswirtschaftliche Forschung

L e b e n s l a u f

Als Sohn des Franz Hermle, Fabrikant, bin ich am 6. Mai 1925 in Gosheim/Wttbg. geboren. Nach fünfjähriger Grundschulzeit besuchte ich vom Frühjahr 1937 an die Realschule Spaichingen (bis 1942) und die Oberschule für Jungen in Rottweil. Im April 1943 wurde ich zur Wehrmacht eingezogen und kam nach einer Pionierausbildung in Cottbus zum Fronteinsatz. Nach Entlassung aus englischer Kriegsgefangenschaft trat ich im Herbst 1946 wieder in die Oberschule in Rottweil ein und legte daselbst im März 1948 die Reifeprüfung ab. Im Wintersemester 1949/50 nahm ich an der Universität in Freiburg das Studium der Volkswirtschaftslehre auf und setzte es ab Sommersemester 1951 an der Universität in München fort, wo ich dann im Juli 1953 das Diplomexamen für Kaufleute bestand. In den dann folgenden eineinhalb Jahren arbeitete ich in einer Steuerpraxis und legte im April 1955 bei der Oberfinanzdirektion in Freiburg die Prüfung für Helfer in Steuersachen ab. Anschließend studierte ich zwei weitere Semester Volkswirtschaft an der Universität Freiburg.

